Robert Boyer

Économie politique des capitalismes

Théorie de la régulation et des crises

Collection MANUELS
GRANDS • REPÈRES



GRANDS • REPÈRES / **MANUELS**

Robert Boyer

Économie politique des capitalismes

Théorie de la régulation et des crises



9 *bis*, rue Abel-Hovelacque
75013 Paris

Dédicace et remerciements. À la mémoire de Jean-Paul Piriou qui demanda tant de fois ce manuscrit sans avoir le plaisir de le voir achevé et enfin publié.

Mes remerciements vont à Pascal Combemale qui a su me stimuler pour remettre sur le métier ce travail trop longtemps différé.

Ce travail n'aurait pu voir le jour sans l'aide, la persévérance et le talent de Jacqueline Jean, dans des circonstances pourtant difficiles.

La première partie de cet ouvrage a été publiée en 2004 dans la collection « Repères poche » sous le titre *Théorie de la régulation, 1. Les fondamentaux.*

Si vous désirez être tenu régulièrement informé des parutions de la collection « Repères », il vous suffit de vous abonner gratuitement à notre lettre d'information mensuelle par courriel, à partir de notre site **http://www.collectionreperes.com**, où vous retrouverez l'ensemble de notre catalogue.

ISBN : 978-2-7071-8626-3



Introduction

Pourquoi le régime de croissance des trente glorieuses s'est-il enrayé à partir des années 1970 ? Comment expliquer que les innovations financières aient d'abord accéléré la croissance avant de déboucher sur la crise économique la plus sévère depuis celle de 1929 ? L'euro, qui était supposé unifier le Vieux Continent, n'est-il pas au contraire en train de le diviser selon une fracture Nord-Sud ? Pourquoi les tenants du consensus de Washington se sont-ils trompés en anticipant dès la fin des années 1990 l'entrée de la Chine dans une crise majeure ?

L'échec de la nouvelle macroéconomie classique

La plupart des théories économiques contemporaines se concentrent sur les problèmes que rencontre une *économie de marché*, que l'on en vante les irremplaçables vertus comme le fait l'école de Chicago, à l'instar de Milton Friedman, ou que l'on propose d'en corriger les failles selon les préceptes d'un néokeynésianisme dont Joseph Stiglitz et Paul Krugman sont deux éminents représentants. Ces programmes de recherche ont un fondement commun : le marché est la forme canonique de coordination économique entre agents formellement égaux. Certes, comme dans la tradition keynésienne, l'État peut venir corriger les limites du marché, mais son intervention n'est qu'un pis-aller par rapport à l'idéal d'un marché de concurrence parfaite.

Le retour du concept de capitalisme

Se référer au capitalisme implique de distinguer ce mode de production de celui d'une économie de petite production marchande, pour reprendre les termes de Karl Marx. Le fait que des sujets marchands se fassent concurrence ne suffit pas à caractériser le capitalisme. En effet, les entités de base en sont des entreprises, qui mettent en œuvre un rapport social bien différent : le rapport de production en vertu duquel les salariés se soumettent à l'autorité de l'entrepreneur et/ou des managers auxquels ils délèguent la gestion, moyennant paiement d'un salaire. Ce second rapport social ne se réduit pas à une pure relation marchande puisqu'il implique la soumission hiérarchique, par opposition à l'horizontalité que l'on prête au fonctionnement d'un marché typique.

Ce trait est reconnu par les nouvelles théories microéconomiques qui mettent en avant les asymétries d'information, la sélection adverse et l'aléa moral qui caractérisent le contrat de travail. Mais ce domaine d'analyse ne fait pas retour sur la caractéristique des évolutions macroéconomiques à moyen-long terme. Or l'intérêt de la notion de capitalisme est de souligner comment l'interaction du rapport de concurrence et du rapport de production salarié met en mouvement un renversement de perspectives par rapport à une économie seulement marchande. En effet, l'objectif de la petite production marchande est la satisfaction des besoins par la production de marchandises et leur circulation grâce à l'intermédiation de la monnaie. Dans le capitalisme, c'est la loi de l'accumulation du capital qui prévaut, la production de marchandises n'étant alors que la phase transitoire d'un circuit du capital, comme « valeur se mettant en valeur » [Marx, 1890]*.

Une approche marxiste alliée à la tradition historique des Annales

La théorie de la régulation s'inscrit dans cette tradition théorique, mais elle entend amender et prolonger les analyses du *Capital*, tant à la lumière des *méthodes modernes* de l'économiste que grâce aux enseignements issus des *transformations du capitalisme* depuis la fin du XIX[e] siècle.

---

* Les références entre crochets renvoient à la bibliographie en fin d'ouvrage.

Une seconde source d'inspiration n'est autre que l'histoire longue du capitalisme. D'une part, elle montre des transformations majeures dans les relations entre le marchand, le producteur, le banquier et le financier, sans oublier l'État. Il est difficile d'imaginer une théorisation qui fasse abstraction de telles transformations. D'autre part, le XX[e] siècle a apporté nombre d'enseignements et d'interrogations. Comment expliquer le caractère atypique de la crise de 1929 ? *A contrario*, peut-on rendre compte de la remarquable croissance observée après la Seconde Guerre mondiale ? Pourquoi ce processus vertueux s'enraye-t-il et entre-t-il en crise dès la fin des années 1960 ? De plus, la grande diversité des trajectoires suivies depuis lors par les États-Unis, l'Europe, le Japon et plus récemment la Chine conduit à déplacer l'analyse d'un mode de production invariant à la tentative d'interprétation de la variété des formes contemporaines de capitalismes.

Les sept questions de la théorie de la régulation

Ainsi, après la question initiale — celle des origines de l'enrayement de la croissance des trente glorieuses —, la théorie de la régulation a progressivement étendu son domaine d'analyse sous une double influence. D'une part, le *développement même des notions de base* et des méthodes a fait surgir de nouvelles questions et difficultés. D'autre part, l'*histoire économique et financière* du dernier quart de siècle n'a pas manqué d'apporter son lot de surprises.

Voici quelques-unes des questions majeures ayant orienté la recherche :

1. Quelles sont les institutions de base nécessaires et suffisantes pour l'établissement d'une économie capitaliste ?

2. À quelles conditions une configuration de ces institutions engendre-t-elle un processus d'ajustement économique doté d'une certaine stabilité dynamique ?

3. Comment expliquer que se renouvellent périodiquement des crises au sein même de régimes de croissance qui avaient antérieurement rencontré le succès ?

4. Sous l'impact de quelles forces les institutions du capitalisme se transforment-elles ? Par la sélection et par l'efficacité, comme le supposent la plupart des théories économiques ? Ou du fait du rôle déterminant du politique ?

5. Pourquoi les crises du capitalisme se succèdent-elles et ne sont-elles pourtant pas la répétition à l'identique des mêmes enchaînements ?

6. Dispose-t-on d'outils permettant d'examiner la viabilité et la vraisemblance de nouvelles formes de capitalisme ?

7. Peut-on analyser, puis formaliser simultanément un mode de régulation et ses formes de crise ?

Les fondements de la théorie

Tels sont les thèmes qu'aborde la première partie du présent ouvrage. Nous nous intéressons d'abord à deux dérivations distinctes des formes institutionnelles qui sont à la base des modes de régulation. La première s'inscrit dans le droit-fil de la tradition, qui part de l'économie politique classique pour culminer avec les théories de l'équilibre général. Son propos est d'expliciter les institutions cachées d'une économie de marché (chapitre I). La seconde dérivation part d'une évaluation critique de l'héritage marxiste en matière de schéma de reproduction. Il est alors possible de définir un mode de régulation comme résultat de la conjonction d'un certain nombre de formes institutionnelles. C'est l'occasion d'insister sur le caractère ouvert de l'existence d'un mode de régulation, ce qui introduit la notion de crise comme complémentaire à celle de régulation. En outre, l'analyse historique fait ressortir la succession de modes de régulation contrastés (chapitre II).

Mais les formes institutionnelles ne conditionnent pas seulement les ajustements de courte ou moyenne période car elles façonnent aussi les conditions de l'accumulation et, par conséquent, les régimes de croissance à long terme. En fait, les institutions ne constituent pas de simples frictions par rapport à un équilibre de longue période déterminé par les seules préférences des consommateurs, confrontés aux potentialités qu'offrent les technologies. À nouveau, l'analyse historique de longue période souligne la variété des régimes d'accumulation (chapitre III).

Alors que la plupart des théories économiques n'accordent que peu ou pas de place à la notion de crise, la particularité de la théorie de la régulation est d'examiner simultanément les propriétés d'un mode de régulation et les facteurs endogènes de sa déstabilisation. De plus, les crises revêtent au moins cinq formes qu'il est important de distinguer. Il est cependant possible d'expliciter un petit nombre de mécanismes à l'origine des crises d'un mode de régulation ou d'un régime d'accumulation (chapitre IV).

Encadré 1. Ce que la théorie de la régulation n'est pas. À propos de quelques malentendus

Un avertissement liminaire s'impose pour éviter un *malentendu* qui est devenu de plus en plus fréquent au fur et à mesure que les économistes ont adopté sans précaution les terminologies anglo-saxonnes. En effet, dans la littérature internationale, la théorie de la régulation évoque les modalités selon lesquelles l'État devrait déléguer la gestion de services publics et collectifs à des entreprises privées à la condition d'instituer des agences administratives indépendantes, qualifiées d'*agences de régulation*. De fait, ces agences se sont multipliées, qu'il s'agisse du Conseil supérieur de l'audiovisuel, des Autorités de régulation des télécommunications ou encore de l'Autorité des marchés financiers.

Le contresens est amplifié lorsque l'on confond ainsi une analyse du capitalisme centrée sur la question : « Comment des compromis institutionnalisés, *a priori* indépendants les uns des autres, finissent-ils par définir un système viable ? » et une recommandation normative de délégation d'une prérogative de puissance publique à travers l'édiction de réglementations ou la négociation de contrats. Cette confusion s'explique par une mauvaise traduction du terme anglais *regulation*, qui signifie en fait « réglementation ».

Cette méprise s'inscrit dans une longue lignée. En France, la régulation a trop souvent été interprétée comme le résultat de l'action de l'État, pensé comme le concepteur et l'organisateur, bref l'ingénieur système. Or les travaux régulationnistes ont montré que, même à l'époque des trente glorieuses, les politiques économiques d'inspiration keynésienne n'étaient que l'une des composantes des modes de régulation en vigueur. Symétriquement, les politiques dites de dérégulation — en fait, en français, de déréglementation — ont été interprétées comme favorisant le retour à des marchés de concurrence parfaite.

Il est une dernière confusion qu'il convient de lever. Le modèle de croissance de l'après-guerre était largement centré sur des compromis propres à chaque État-nation, dans un contexte international permissif. C'est la raison pour laquelle nombre de recherches se sont concentrées sur l'espace national. Lorsque l'internationalisation et la financiarisation ont fait sentir leur influence, la théorie de la régulation n'a pas, pour autant, perdu toute pertinence. En effet, elle laisse ouvert le choix du niveau d'analyse le plus approprié : local, régional, national, mondial. La construction européenne constitue à cet égard un remarquable champ de développement de la théorie.

Les développements en réponse à la seconde « Grande Transformation »

C'est en effet le fil directeur de la seconde partie de l'ouvrage. À l'inverse de la plupart des analyses institutionnalistes, la théorie de la régulation vise, dès l'origine, à rendre intelligibles les transformations à long terme des capitalismes [Aglietta, 1976]. La question centrale, depuis les années 1990, est à la fois simple et redoutable : comment expliquer le processus de libéralisation qui a remis en cause la plupart des institutions et des organisations qui avaient permis la croissance de l'après-Seconde Guerre mondiale ?

Cette configuration n'est pas sans relation avec celle qu'avait étudiée Karl Polanyi [1944] face aux événements dramatiques de l'entre-deux-guerres. Pour autant, il n'est pas suffisant de réitérer les mêmes analyses car les économies nationales et le système mondial se sont depuis considérablement transformés. En effet, non seulement la division du travail s'est notablement approfondie, mais encore les formes institutionnelles qui encadrent le capitalisme se sont sophistiquées et appellent un surcroît de théorisation. L'échec d'un fondement microéconomique d'une macroéconomie invite à prendre en compte la multiplicité des médiations, autres que les marchés, qui assurent la viabilité des modes de régulation. C'est aussi l'occasion de donner un contenu précis aux divers principes d'action et formes de rationalité. L'enchevêtrement de ces médiations interdit donc le passage de l'individu ou de l'entreprise représentatif vers la société tout entière. La théorie de la régulation se présente ici comme l'analyse d'un niveau intermédiaire, qu'on pourrait qualifier de méso-économique (chapitre v).

Cette base conceptuelle permet d'actualiser les arrangements institutionnels qui sont au cœur des capitalismes contemporains. Les modèles productifs et les systèmes nationaux d'innovation jouent un rôle déterminant dans la dynamique et la diversité des configurations institutionnelles nationales. Depuis Marx et Schumpeter, nous savons que la recherche de nouveaux produits, techniques et organisations définit la place des entreprises et des nations dans la concurrence. L'organisation du rapport salarial et sa différenciation en termes de relations d'emploi répondent elles-mêmes aux caractéristiques de l'innovation, selon que les compétences s'acquièrent dans le système éducatif ou dans l'entreprise par exemple. Les dispositifs institutionnels sectoriels ne sont en rien la déclinaison d'un modèle canonique national. L'intérêt d'une approche institutionnaliste prend tout son sens dans l'analyse des systèmes nationaux

de couverture sociale qui tentent de concilier des impératifs fort différents, si ce n'est contradictoires. Enfin, les décennies 2000 et 2010 ont appelé l'adjonction de deux autres arrangements institutionnels, respectivement les régimes d'inégalités et les dispositifs institutionnels de l'environnement (chapitre VI).

Comment un tel foisonnement d'arrangements institutionnels parvient-il à définir un mode de régulation et un style de développement à peu près cohérents ? La nature des interactions entre sphères politique et économique est déterminante puisque la viabilité d'une configuration est conditionnée par une certaine légitimité politique et un minimum d'efficacité économique. La notion de « bloc hégémonique », avancée par Antonio Gramsci et prolongée par Nicos Poulantzas, permet de formaliser les processus qui conduisent de la formation du bloc à son érosion et souvent à une crise qui est à la fois économique et politique. Au-delà de la modélisation, il est proposé une taxonomie, d'abord des mécanismes d'émergence et ensuite des processus de recomposition d'une architecture institutionnelle. Dans ce même esprit, il est intéressant de définir les notions d'espace public, de régime des représentations justifiant les politiques économiques, et enfin de style en matière de réformes structurelles. Autant de facteurs qui rendent compte des raisons de la divergence des politiques et des trajectoires en réponse à la crise de 2008 (chapitre VII).

La recomposition incertaine des capitalismes

Sur la base de ces résultats, il faut récuser l'hypothèse d'un capitalisme canonique par rapport auquel s'organiseraient les diverses configurations nationales. Le capitalisme anglo-saxon a certes une beaucoup plus grande capacité d'influence que les autres, mais son hégémonie a pour conséquence d'accentuer des spécialisations économiques alternatives qui, elles-mêmes, sont le reflet de compromis institutionnalisés différents. Diverses disciplines des sciences sociales ont avancé une série d'explications à cette permanence de la diversité des capitalismes, qu'elle provienne des caractéristiques du système de production et d'innovation ou qu'elle soit l'expression de choix stratégiques d'un bloc hégémonique, par exemple lors d'une grande crise. La question est alors d'expliciter les processus qui maintiennent au cours du temps la cohésion d'une forme de capitalisme, surmontant ainsi ses tendances à l'instabilité, la crise ou l'explosion des inégalités. La Chine est sans doute

le meilleur exemple du caractère ouvert des formes sociales permettant l'essor d'un capitalisme original : l'entrée en concurrence d'un grand nombre de corporatismes locaux s'oppose à la centralisation du régime de l'Union soviétique qui s'effondre en 1989. Le contraste entre les trajectoires des pays d'Amérique latine et celles de l'Asie est également frappant. De même, la difficile coexistence de trois formes de capitalisme en Europe débouche sur une crise majeure. Endométabolisme et hybridation se combinent dans cette création/recréation de formes de capitalisme (chapitre VIII).

Le fait que la théorie de la régulation ait été connue comme théorie du fordisme a suscité une critique récurrente : ce régime socioéconomique s'appuyait fortement sur une souveraineté de l'État-nation qui n'est plus de mise à l'ère de la globalisation. Conformément à la méthode historique, on peut analyser le processus qui a substitué l'insertion internationale au rapport salarial comme forme institutionnelle hiérarchiquement dominante. Ce basculement a induit des changements majeurs qui ne sont pas identiques partout dans le monde. Certains pays dont l'industrialisation est ancienne sont leaders en matière de formation des prix, d'autres non. Les économies qui se sont spécialisées dans l'intermédiation financière internationale ont connu une succession d'emballements spéculatifs, puis de crises plus ou moins graves. Les pays exportateurs de matières premières sont marqués par la malédiction des régimes rentiers et évoluent au gré des phases d'expansion, puis d'ajustement de l'économie mondiale. On est ainsi loin de l'hypothèse hasardeuse d'une prochaine convergence de tous les pays vers un régime fordiste. Au concept de globalisation, il faut préférer celui d'imbrication de divers niveaux de régulation, dans le contexte d'une interdépendance croissante des conjonctures économiques et, plus fondamentalement, des régimes socioéconomiques, tant capitalistes que rentiers. Cette interdépendance devrait faciliter la reconnaissance et l'institutionnalisation de biens publics globaux : les conflits d'intérêts entre États-nations ne sont pas surmontés, du fait même de l'hétéronomie de leurs modes de développement. Dans ce contexte, les tensions créées par le ralentissement du commerce mondial relancent l'intérêt des zones d'intégration régionales, tant en Asie qu'en Amérique latine, alors même que l'Union européenne est entrée dans une crise systémique depuis la décennie 2010. La construction d'institutions supranationales est rendue difficile, si ce n'est impossible, par la domination du temps court de la finance (chapitre IX).

La grande question de l'émergence

C'est la question centrale qui fait la spécificité de la théorie de la régulation par rapport à la multiplicité des approches institutionnalistes contemporaines : comment émergent de nouvelles régulations et quels sont les processus qui assurent le passage d'une forme de capitalisme à une autre ? Les changements sont essentiellement endogènes : pendant la période de succès, de diffusion puis de maturation d'un mode de développement, opèrent les forces qui vont le déstabiliser et le faire entrer dans une grande crise. Ces processus diffèrent considérablement selon que les institutions sont locales, sectorielles ou au contraire globales. Les grandes crises ne sont surmontées que par l'intermédiation du politique dans les conflits sociaux : le confirme l'analyse des réactions des États-Unis, de la Chine et de l'Union européenne à la faillite de Lehman Brothers et ses conséquences dévastatrices sur l'économie mondiale. Une analyse en termes d'interactions entre acteurs collectifs appartenant à divers espaces sociaux (finance, monde académique, gouvernement) ouvre des perspectives nouvelles et rend intelligibles des périodes de grande transformation (chapitre X).

Ainsi, les théories en sciences sociales sont filles de l'histoire... et non l'inverse.

PREMIÈRE PARTIE

Les fondamentaux

I / À la base d'une économie capitaliste : les formes institutionnelles

Il est de bonne méthode de s'interroger d'abord sur les institutions de base d'une économie capitaliste. Or les nombreuses recherches institutionnalistes contemporaines ont proposé une grande variété de ces institutions : normes, valeurs, conventions, règles de droit, organisations, réseaux, État, etc. Autant de notions qui s'accumulent sans que l'on en perçoive les traits communs, si ce n'est qu'elles constituent autant de mécanismes de coordination alternatifs au marché. Est-il possible de trouver des bases plus solides à une économie institutionnelle ?

C'est le cas si l'on s'attache à répondre à une question fondamentale qui est à l'origine de l'économie comme de la plupart des sciences sociales : pourquoi la compétition entre individus autonomes, préoccupés de leur seul intérêt, ne conduit-elle pas au chaos ? C'est à cette même question que la théorie de l'équilibre général s'est attachée à répondre. Il en ressort que la viabilité d'une économie de marché ne dépend pas seulement de conditions analytiques bien particulières (absence d'externalité, de biens publics, séparabilité de l'efficacité économique par rapport aux jugements en termes d'équité, etc.), mais encore de l'existence d'institutions cachées concernant le régime monétaire, la qualité des biens, l'organisation de la concurrence. Si l'on réintroduit progressivement ces composantes, il est frappant de trouver la plupart des formes institutionnelles qui sont au cœur de la théorie de la régulation.

Un retour à l'économie politique

L'économie émerge comme discipline à l'issue d'un processus multiséculaire au cours duquel l'activité économique s'autonomise

progressivement par rapport au politique et aux relations sociales héritées de la tradition féodale. Émerge alors la figure d'agents individualistes poursuivant leur intérêt, ce qui ne manque pas de susciter une interrogation nouvelle qui est au cœur de la modernité et fonde, en un sens, les sciences sociales : ne faut-il pas redouter que la compétition et les conflits associés à la poursuite du seul intérêt individuel ne débouchent sur le désordre, le chaos, l'anarchie ?

Tant la philosophie politique que l'économie politique se construisent sur la tentative d'apporter une réponse à une question qui continue à être, implicite ou explicite, pour la plupart des recherches contemporaines (figure 1).

Or, dès l'origine, les penseurs donnent deux réponses fort contrastées.

De Thomas Hobbes à Adam Smith

Pour Thomas Hobbes, la *violence de tous contre tous* est la conséquence directe de la compétition entre individus. Seule la délégation de l'autorité à un souverain permet de pacifier une telle société. Ainsi, l'émergence d'un *État* garantissant l'ordre serait la première des conditions d'une société et, par voie de conséquence, d'une économie composée d'individus libres de poursuivre leurs intérêts.

La réponse d'Adam Smith est bien différente puisqu'il invoque une *propension naturelle* de l'homme *à échanger* et à troquer. Dès lors que s'approfondit la division du travail, et pour autant que soit garanti un ordre monétaire, le *marché* a pour propriété de permettre l'enrichissement d'une nation alors même que chacun ne cesse de poursuivre son propre intérêt.

Ainsi, dès l'origine, l'économie politique met-elle en concurrence deux interprétations opposées : il revient soit à l'État, soit au marché d'assurer la coordination de la concurrence que se livrent les individus. Ce débat prend toute son acuité lorsque, au capitalisme commercial, succèdent le capitalisme industriel et plus tard un capitalisme dit financier, pour suivre la périodisation marxiste traditionnelle. De nos jours, la polarisation des positions demeure, mais l'avancée des sciences sociales conduit à remettre en cause les solutions simples attribuées tant à Thomas Hobbes qu'à Adam Smith. D'autant plus que l'individu smithien n'est pas qu'un *homo oeconomicus*, ne serait-ce que parce qu'il est porteur de principes moraux.

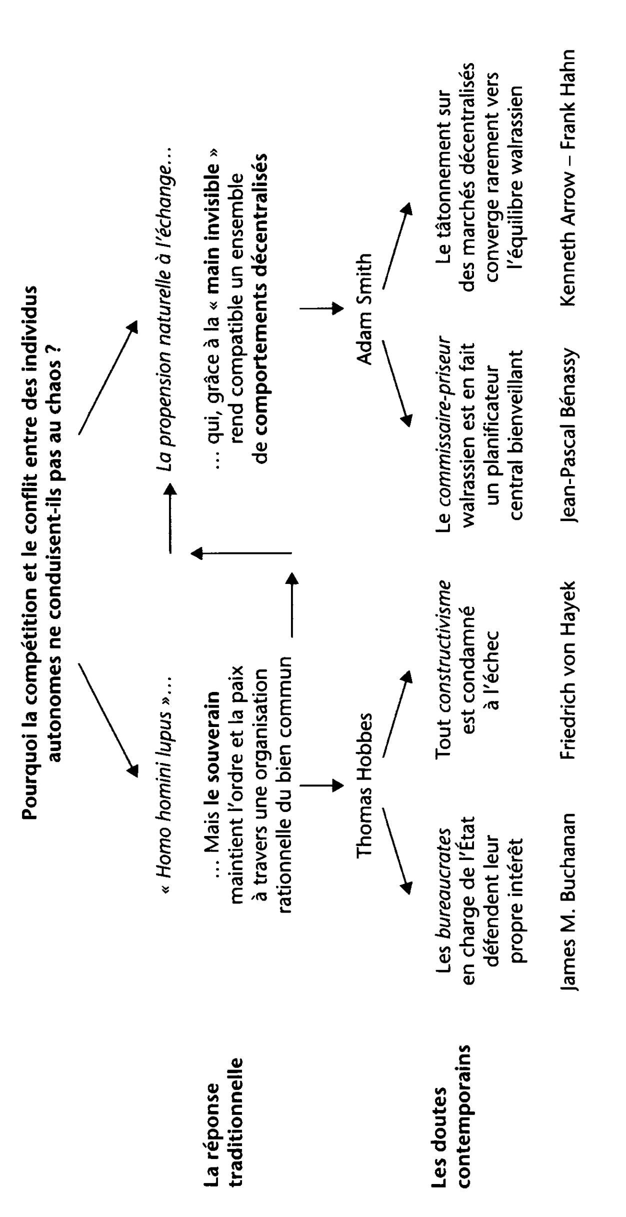


Figure 1. **Le devenir de la question centrale de l'économie politique**

Encadré 2. Qu'est-ce que l'individualisme méthodologique ?

On désigne ainsi la stratégie de recherche en sciences sociales qui vise à expliquer les phénomènes économiques et sociaux à partir des actions des individus. Dans les théories contemporaines, la démarche de l'individualisme méthodologique dote les agents du principe d'action rationnelle, et cherche à faire apparaître les résultats agrégés comme propriété émergente des interactions entre ces agents. Elle a recours à des modèles entendus comme simplification formelle et abstraction, et se propose ainsi d'engendrer toutes les entités collectives à partir de ces interactions individuelles. Cette démarche est spécialement présente en économie, mais s'est aussi étendue à la sociologie, aux sciences politiques et même à la démarche historique. Dans cette conception, institutions, conventions, règles et routines apparaissent comme l'équilibre d'un jeu à partir d'agents dénués de toute identité sociale. Mais c'est oublier que tout jeu opère selon des règles acceptées par les joueurs, donc qu'il est ouvert sur un collectif implicite supposé déjà là, à commencer par le langage grâce auquel les joueurs communiquent.

C'est d'ailleurs ce que reconnaissent certaines recherches qui se fixent pour tâche d'expliquer l'émergence de certaines institutions à partir de la donnée de certaines règles [Aoki, 2001], selon une procédure qui peut être itérée à divers niveaux.

On rejoint ainsi une conception *hol-individualiste*. On désigne ainsi une stratégie de recherche qui vise à articuler les niveaux micro et macro, en s'affranchissant tant du holisme standard, qui consiste à traiter le macro comme résultat de l'équivalent d'une action individuelle, que de l'individualisme méthodologique pur qui récuse toute référence au collectif et au social. « L'articulation devient celle entre le niveau macro-institutionnel, où les actions individuelles produisent des institutions, et le niveau micro-institutionnel, où les actions individuelles opèrent dans un contexte institutionnel donné ; le niveau macro est ainsi celui des acteurs institutionnels dont les actions portent sur les règles alors que le niveau micro est celui des acteurs tout court qui agissent dans le cadre des règles données » [Defalvard, 2000, p. 16]. Cette approche évite une régression à l'infini pour trouver un fondement individualiste à toutes les formes d'organisation collective, ne confond pas le temps de constitution des institutions avec celui de leur impact sur les décisions des agents au jour le jour.

Le principe de l'individualisme contre l'optimisme du marché

Les *théories du choix public* appliquent les principes de l'individualisme méthodologique (encadré 2) à la sphère politique et en concluent avec James Buchanan que les politiciens et les administrateurs dont se dote l'État sont incités à poursuivre leur propre

intérêt au détriment des objectifs collectifs qu'ils seraient censés remplir. Avec la vogue des analyses qui associent intervention de l'État, corruption et inefficience économique, ces théories n'ont pas été sans influence dans les conceptions contemporaines du capitalisme.

Le *développement des théories de l'équilibre général* conduit à un démenti de l'intuition qui est à la base de la main invisible comme métaphore d'une série de marchés décentralisés. En effet, la mathématisation des intuitions de Walras permet de dégager les conditions sous lesquelles un équilibre de marché existe et peut être atteint grâce à un processus de tâtonnement. Or, l'échec est double.

D'un côté, lorsque, au-delà de la rigueur des formalisations des théorèmes de point fixe, on met au jour les hypothèses de base, il ressort qu'un système de prix décentralisant une série de comportements individuels n'existe que pour autant que toute l'information soit centralisée par un agent bienveillant et que les transactions entre agents soient intégralement réalisées par son intermédiaire. Bref, la théorie de l'équilibre général formalise un système centralisé. Paradoxalement, les travaux de Kenneth Arrow, Frank Hahn et Gérard Debreu montrent en fait la possibilité d'une économie socialiste de marché dans laquelle la production serait coordonnée par le système des prix.

D'un autre côté, même dans ce cadre extrêmement particulier, une économie ne convergera vers un équilibre de marché que pour autant que tous les produits soient des substituts bruts et/ou que les marchés soient peu interdépendants. Autant de conditions dont rien ne garantit la satisfaction dans les économies « réellement existantes ».

De ces deux siècles de réflexions sur les sociétés individualistes — et les économies de marché — émerge un violent paradoxe. La mise en œuvre du principe d'individualisme méthodologique ne parvient pas à expliquer la viabilité et la résilience, pourtant observées dans l'histoire, certes relativement courte, de sociétés dominées par le capitalisme. Mais cet échec révèle en creux l'importance et la variété des institutions qui, d'un point de vue logique, sont nécessaires à l'existence d'une économie de marché, *a fortiori* capitaliste. L'histoire économique confirme l'importance de ces institutions.

Les institutions cachées d'une économie de marché

Dès lors que nul *secrétaire de marché* ne joue le rôle que lui attribuent les théoriciens, successeurs de Walras, quelles sont les instances susceptibles d'assurer une complète décentralisation des échanges ?

Le régime monétaire, première institution de base

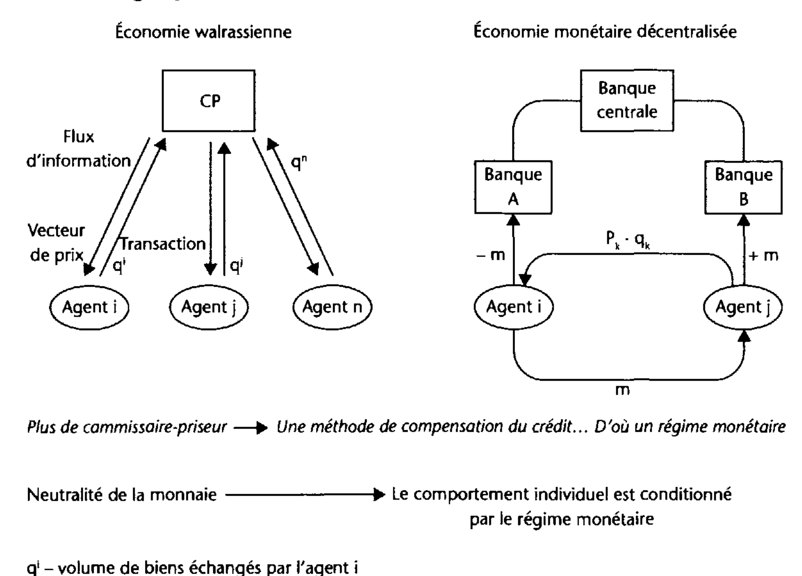
C'est clairement la *monnaie* qui est l'institution de base d'une économie marchande (figure 2). Plus précisément, dans les économies contemporaines, les banques, organisées en réseaux, accordent des crédits aux entreprises et aux consommateurs ; cette monnaie permet les transactions qui autorisent en retour le remboursement progressif de l'emprunt au cours des périodes ultérieures. Pourtant, à chaque période, les comptes entre agents et leur totalisation partielle à travers les diverses banques ne sont pas équilibrés de sorte que, pour ajuster les déficits et les excédents des différentes banques, il est possible de créer un marché du refinancement interbancaire. Il est efficace tant qu'aucun choc global ne vient frapper simultanément les banques, asséchant la liquidité du marché.

On peut alors songer à créer une assurance privée, précisément pour fournir aux banques en difficulté la liquidité nécessaire. Si ce mécanisme peut se révéler efficace pour bloquer une panique bancaire isolée, il n'est pas de taille à enrayer l'émergence d'une crise systémique liée à la synchronisation des mauvais résultats des banques. Dans ce contexte, le principe d'une banque centrale jouant le rôle de prêteur en dernier ressort a fini par s'imposer dans l'histoire. D'autant plus qu'une partie de l'émission monétaire tient traditionnellement à des opérations de refinancement impliquant des obligations publiques.

L'analyse des conditions d'une stabilité financière, tout comme l'histoire monétaire, plaide pour une organisation hiérarchisée dans laquelle les banques émettent des monnaies de crédit alors qu'une *banque centrale* est chargée de l'émission de la *monnaie légale*. Dans ce système, le banquier central est finalement l'équivalent du secrétaire de marché en ce qu'il totalise les déséquilibres qui émergent au niveau de l'économie tout entière.

On conviendra d'appeler *régime monétaire* l'ensemble des règles qui président à la gestion du système de paiements et de crédits. L'usage du terme « régime » suppose qu'il existe plusieurs

Figure 2. **Du commissaire-priseur (CP) à la décentralisation des échanges par la monnaie**



q^i – volume de biens échangés par l'agent i
P_k – prix du bien k
m – valeur de la transaction monétaire

expressions de la contrainte monétaire et de la résolution des déséquilibres du circuit des paiements : mise en faillite des banques en déficit, création d'une chambre de compensation entre les banques commerciales, ou encore politique d'achat des titres publics par la banque centrale pour alimenter la liquidité bancaire.

Ainsi, les sujets marchands ne peuvent opérer qu'une fois créée et légitimée l'institution monétaire, à l'opposé de la fiction qui voudrait que cette dernière émerge des difficultés que les premiers éprouvent à échanger à travers des opérations de troc [Aglietta et Orléan, 1998]. La monnaie apparaît ainsi, dans l'ordre économique, comme l'équivalent du langage. Mais il ne suffit pas que soit créée la monnaie comme institution pour que l'intérêt bien compris des individus les conduise à recourir au marché tel que le formalisent la théorie walrassienne et, à sa suite, les analyses néoclassiques.

Le marché est une construction sociale

En effet, la monnaie permet la décentralisation des échanges, de sorte que la transaction élémentaire porte sur le mouvement d'une marchandise en échange de monnaie, ce qui élimine le problème de la double coïncidence des besoins que suppose le troc. Si *a priori* les échanges portent sur une grande variété de produits et de qualités, à une période donnée et en un lieu bien précis, la conjonction de ces échanges bilatéraux n'est en rien gouvernée par l'émergence d'un prix unique. En effet, encore faut-il qu'il n'y ait aucune ambiguïté sur la qualité, que les échanges soient centralisés et que tous les marchés à terme soient ouverts.

Tant l'histoire de la formation des marchés [Braudel, 1979] que la microéconomie moderne fondée sur les asymétries d'information [Stiglitz, 1987] montrent les conditions sous lesquelles se dégage un prix unique sur un marché.

Un préalable : la définition de la qualité. — Il est clair que les offreurs ont très généralement une *meilleure information* sur la qualité de leurs produits que n'en ont les acheteurs potentiels. Dans certains cas, le marché des voitures d'occasion par exemple, il se peut qu'une appréciation imparfaite, car statistique de la qualité, interdise l'ouverture même du marché : les offreurs ne présenteront à la vente que les produits de qualité inférieure, qui ne trouvent pas preneurs [Akerlof, 1984]. En ce qui concerne le travail, les *représentations* que se forment les entreprises des compétences peuvent introduire une discrimination durable entre individus, pourtant dotés *ex ante* des mêmes caractéristiques [Spence, 1973].

En conséquence, la *définition préalable de la qualité* est une condition nécessaire à la formation d'un prix sur un marché. Si tel n'est pas le cas, à prix indiscriminé, les mauvaises marchandises chasseront les bonnes selon l'équivalent de la loi de Gresham pour les monnaies. Nombre de dispositifs institutionnels peuvent remplir cette fonction. Au Moyen Âge par exemple, les artisans se regroupent dans des guildes afin de garantir la qualité des produits qu'ils offrent et d'éviter l'effondrement du marché sous l'effet d'une détérioration de la qualité. Dans le monde contemporain, des agences indépendantes peuvent délivrer des certifications de qualité ou encore les firmes se forger une réputation à travers la fourniture régulière de biens de qualité élevée et maintenue dans le temps. Dans le cas du marché des voitures d'occasion ou pour les biens durables, l'octroi d'une garantie pour une période plus ou

moins longue apparaît comme un indicateur de la qualité du bien. Autant de définitions différentes de la qualité qui résultent de conventions [Eymard-Duvernay, 1989]. *A contrario*, dans les pays où ces normes de qualité ne peuvent être mises en œuvre, les marchés peuvent ne pas exister ou avoir une taille beaucoup plus réduite, au point que cette lacune institutionnelle a été avancée comme explicative de l'un des obstacles au développement [Akerlof, 1984].

Spécifier les interactions stratégiques entre les acteurs. — Une seconde condition concerne l'agrégation des offres et des demandes, de telle façon que se trouve limité l'impact du pouvoir de négociation bilatéral entre chaque paire d'offreur et de demandeur. À nouveau, divers dispositifs institutionnels sont possibles. Au Moyen Âge, des foires se tenaient périodiquement en des *lieux précis* et l'équivalent des autorités contemporaines de régulation des marchés s'assurait que toutes les transactions intervenaient à la vue du public, pour éviter que tel offreur ou demandeur utilise son pouvoir de négociation et son information à son bénéfice. Pour certains produits agricoles, des marchés au cadran, par exemple, opèrent à travers une centralisation anonyme des offres et des demandes, par l'intermédiaire d'un système informatique qui isole les offreurs des demandeurs [Garcia, 1986]. Les bons du Trésor américains font l'objet d'une cotation électronique qui permet de confronter en permanence une offre à une somme de demandes. L'informatisation des marchés boursiers et les transactions par Internet des ordres d'achat et de vente illustrent cette nécessité de centralisation pour que prévale l'équivalent de la loi du prix unique. L'existence de teneurs de marché garantissant la liquidité est tout aussi importante. Enfin, si les modalités d'interaction entre les offreurs et les demandeurs sont altérées, le prix du marché lui-même change dans des proportions parfois considérables [Garcia, 1986].

Voilà pourquoi le marché est une institution qui suppose accord sur la qualité, l'organisation des échanges, les conditions d'accès au marché, le mode de règlement des transactions. C'est donc une construction sociale et non le résultat d'un état de nature, spontanément engendré par l'*habitus* que les théoriciens prêtent à l'*homo oeconomicus*.

La diversité des formes de la concurrence

Cette présentation du marché conduit à douter que la concurrence parfaite puisse être considérée en toute généralité comme

l'étalon et le point de référence. En effet, dans cette configuration, bien que chacun participe à la formation du prix, le prix d'équilibre s'impose à tous [Guerrien, 1996]. C'est supposer que, pour le marché considéré — mais non plus au niveau de l'économie tout entière —, existe un commissaire-priseur sous la conduite duquel s'échangent les informations qui aboutissent au prix d'équilibre. Alors seulement interviennent les transactions entre les agents, coordonnées par le commissaire-priseur. Si l'on exclut la procédure des enchères, qui au demeurant revêt diverses formes, la plupart des transactions n'obéissent pas à ce modèle.

En fait, il appartient aux agents de fixer les prix, quitte à ce que s'instaure un processus de tâtonnement, car *a priori* aucun ne connaît le prix d'équilibre que pourrait calculer *ex post* un théoricien extérieur, si par extraordinaire il disposait de l'ensemble de l'information pertinente. Dès lors s'introduisent des comportements stratégiques, d'autant plus que le nombre des agents sur le marché est limité. On peut imaginer par exemple que les demandeurs regroupent leurs achats face à une série d'offreurs dont les comportements sont indépendants ou, à l'opposé, que les producteurs s'entendent dans la fixation du prix. Mais il existe toute une série de configurations intermédiaires, lorsque par exemple l'un des offreurs a la capacité de fixer son prix auquel s'adaptent ses concurrents. L'économie industrielle, tout comme l'actualité économique quotidienne, suggère donc que la concurrence dite imparfaite est la règle, la concurrence parfaite l'exception.

On appellera *forme de concurrence* le processus de formation des prix qui correspond à une configuration type des relations entre les participants du marché. En effet, les formes sont encore plus variées que celles qui viennent d'être mentionnées lorsque l'on distingue la concurrence par le prix dans la production de biens standardisés d'une stratégie de différenciation par la qualité. Ou encore, selon que les barrières à l'entrée sont élevées ou faibles. Pour sa part, la théorie de la régulation a mis en évidence au moins trois grands régimes de concurrence.

Un *régime concurrentiel* a longtemps prévalu tout au long du XIXe siècle. Il est différent de la concurrence parfaite en ce qu'il est un processus permanent d'ajustements qui ne converge jamais vers un prix d'équilibre de longue période.

Un *régime monopoliste* lui succède après la Seconde Guerre mondiale, tout au moins pour les biens industriels, dès lors que s'affirme la concentration de la production et du capital, ce qui autorise un tout autre mécanisme de formation des prix. Ils s'établissent alors

Encadré 3. Apports et limites de la théorie du déséquilibre

Au début des années 1970 prévalait une dichotomie complète entre la théorie microéconomique intéressée par le seul signal des prix relatifs et la théorie macroéconomique keynésienne fondée sur le rôle de la demande effective. L'intérêt de la théorie du déséquilibre [Bénassy, 1984] est d'introduire des modèles d'équilibre général à prix fixes, qui font apparaître la possibilité d'une variété de régimes, dès lors que l'économie s'éloigne du schéma walrassien. Le chômage keynésien s'explique alors comme la conséquence d'un rationnement, résultat d'une contrainte quantitative (mévente pour les entreprises, chômage pour les salariés) du fait d'un salaire réel inférieur à la productivité et d'une politique monétaire et budgétaire restrictive. Présentée comme un fondement microéconomique de la macroéconomie, la théorie du déséquilibre a été critiquée comme postulant une rigidité des prix. Cette hypothèse était d'autant plus problématique à une époque de déréglementation et de retour en force d'une macroéconomie classique [Lucas, 1984]. Or cette rigidité peut tenir, certes, à l'existence d'un contrôle administratif des prix, mais aussi à une concurrence oligopolistique : à chaque période, les firmes ont à annoncer un prix, compte tenu de l'anticipation d'une demande, par nature incertaine. En concurrence imparfaite, on peut donc retrouver des effets apparemment keynésiens, même si John Maynard Keynes n'a jamais invoqué la concurrence imparfaite comme origine du chômage involontaire.

Dans le cadre de la théorie de la régulation, salaire, prix et taux d'intérêt résultent de la configuration respective du rapport salarial, des formes de la concurrence et du régime monétaire. Si l'on prend en compte l'impact de ces règles, on peut imaginer pourquoi les prix ne convergent que rarement vers la valeur que leur attribuerait le théoricien dans un modèle d'équilibre général. Il est dommage qu'une hybridation entre la théorie du déséquilibre et la régulation n'ait pu intervenir, en dépit d'un début prometteur [Bénassy, Boyer et Gelpi, 1979].

en appliquant au coût unitaire de production un taux de marge, lui-même calculé pour assurer une rentabilité moyenne du capital sur l'ensemble d'un cycle. Comme le prix n'est plus la variable d'ajustement, interviennent des mécanismes de rationnement de la demande par l'offre, et inversement. La théorie du déséquilibre (encadré 3) a tiré les conséquences macroéconomiques du fait que les prix pouvaient durablement s'écarter des prix walrassiens, faisant apparaître, selon le cas, un chômage classique (le salaire réel est fixé trop haut) ou un chômage keynésien si c'est la demande effective qui est insuffisante. Ou encore un état d'inflation réprimée

lorsque prévaut un excès de demande de bien et de travail [Bénassy, 1984].

Une troisième configuration est celle d'un régime de *concurrence administrée*. C'est par exemple le cas au sortir de la Seconde Guerre mondiale, lorsque l'ampleur des pénuries et un quasi-plein emploi introduisent des tensions inflationnistes à travers les interactions prix/salaire/prix. Dans ce contexte, il était fréquent que l'État, en l'occurrence le ministre des Finances, mette en œuvre une procédure de formation des prix limitant l'ampleur des marges et la fréquence des réajustements de prix.

Dès lors émerge l'intuition — que confirment les études historiques longues menées pour les États-Unis [Aglietta, 1976] puis pour la France [Bénassy, Boyer et Gelpi, 1979] — selon laquelle les formes de la concurrence changent au cours du temps et jouent un rôle dans la dynamique économique.

De la demande de travail au rapport salarial

Dans les théories de l'échange, le travail est traité comme une marchandise comme les autres, la confrontation des offres et des demandes déterminant le salaire, en l'occurrence réel puisque les biens s'échangent contre les biens sans intermédiaire monétaire. Ce traitement n'est pas sans poser problème au sein même de la théorie puisque le chômage ne peut dès lors s'expliquer que comme volontaire — face à un salaire réel insuffisant, les individus arbitrent en faveur du loisir — ou résultant de la rigidité du salaire, correspondant par exemple à l'institution d'un salaire minimum trop élevé par rapport à ce qu'impliquerait un équilibre de marché.

Le travail n'est pas une marchandise comme les autres. — En effet, dès l'origine de l'économie politique, le traitement du travail se distingue de celui des marchandises. D'abord, parce qu'il concerne l'activité de production et donc qu'on ne peut en traiter dans une économie d'échange pur, ce qu'affirment les auteurs classiques depuis Adam Smith et David Ricardo. Karl Marx prolonge cette tradition et fonde sa théorie de la valeur sur la distinction entre travail et force de travail : le premier est mobilisé par les capitalistes dans la production, le second fait l'objet d'un échange à sa valeur de reproduction. La plus-value, origine du profit, trouve sa source dans cet écart entre la valeur des marchandises créées par le travail et la valeur de la force de travail. Ensuite, parce que l'anthropologie économique de Karl Polanyi [1944] suggère que le travail fait partie des

Encadré 4. Le travail chez Polanyi

Une recherche d'anthropologie économique et de mise en perspective historique du développement et de l'extension des marchés livre une distinction importante entre les divers types d'objets susceptibles d'un échange marchand. C'est l'apport de l'ouvrage majeur de Karl Polanyi [1944]. D'un côté, les *marchandises typiques* sont celles dont la production est orientée par la recherche du profit en réponse aux demandes de la clientèle. Appartiennent à cette catégorie les matières premières, les produits intermédiaires, les biens de consommation et les équipements. D'un autre côté, d'autres marchandises sont certes valorisées par les marchés mais leur offre n'est pas conditionnée par la même logique économique pure. C'est le cas de la nature, de la monnaie et du travail. Leur existence est la condition d'une économie marchande mais ces *marchandises fictives* ne peuvent elles-mêmes être produites selon une logique marchande. Les épisodes historiques au cours desquels le marché a envahi la nature se sont conclus par des catastrophes écologiques, la concurrence des monnaies a le plus souvent débouché sur des crises majeures. Enfin, la marchandisation du travail a conduit dans le passé à des épisodes dramatiques en termes économiques et démographiques.

trois marchandises fictives (les deux autres étant la monnaie et la nature) dont on ne peut confier la production aux seuls mécanismes de marché (encadré 4).

Mais pour les économistes, un argument déterminant a été avancé par les « nouvelles théories du marché du travail » qui distinguent une double composante dans la relation de travail.

Un conflit stratégique au cœur du contrat de travail. — Dans un premier temps, les salariés sont embauchés moyennant un salaire, c'est-à-dire une rémunération affranchie du risque propre de l'entrepreneur. Cette première transaction intervient sur ce qu'il est convenu d'appeler le « marché du travail », mais l'opération ne s'arrête pas à ce stade car le travail n'est pas une marchandise comme les autres.

Dans un second temps en effet, les salariés se soumettent à l'autorité de l'entrepreneur afin d'effectuer les tâches productives auxquelles ils sont affectés à l'initiative de ce dernier. Cette relation de subordination introduit un conflit au cœur de la production : salariés et entrepreneurs ont des intérêts contradictoires concernant l'intensité et la qualité du travail. Les premiers ont intérêt à minimiser leur effort pour un salaire donné, les seconds à le maximiser. Ce conflit ne peut se régler par la seule concurrence sur le marché du travail.

Dès lors, l'histoire sociale montre et la théorie confirme que ce conflit propre au travail appelle une grande variété de dispositifs juridiques, organisationnels et institutionnels permettant de le surmonter, transitoirement au moins. Interviennent en effet les normes d'effort [Leibenstein, 1976], des dispositifs de contrôle (la pointeuse, le chronomètre), des rémunérations incitatives (salaire aux pièces, participation aux profits, *stock-options*), mais aussi des négociations collectives tendant à canaliser les conflits du travail grâce à des conventions encadrant le contenu du contrat de travail. Ce dernier précise alors les conditions d'embauche, le salaire initial, les procédures régissant la promotion, la durée du travail, les avantages sociaux, les conditions d'expression des salariés à l'échelle individuelle ou collective.

Ces dispositifs de contrôle et d'incitation au travail au sein de l'entreprise deviennent si déterminants dans les économies contemporaines que la composante marchande du travail s'en trouve affectée. Par exemple, l'entreprise peut avoir intérêt à fixer un salaire supérieur à celui du marché si cela permet de réduire les coûts grâce à un effort plus intense des salariés. De ce fait, le « marché du travail » ne s'équilibre plus par les prix mais par un rationnement : tantôt chômage, tantôt pénurie de main-d'œuvre, mais rarement, si ce n'est jamais, formation du salaire à partir de la confrontation d'offres et de demandes walrassiennes [Boyer, 1999b].

Les aspects collectifs du contrat de travail. — Dès lors, la spécificité même du travail conduit à la notion de *relation salariale* qui décrit les modalités selon lesquelles *chaque entreprise* gère les composantes que sont l'organisation du travail, sa durée, le salaire, les perspectives de carrière, les avantages sociaux et autres éléments du salaire indirect. Mais ces dispositifs s'inscrivent eux-mêmes dans le système juridique et institutionnel qui précise les droits des salariés, les prérogatives des entrepreneurs, les modalités de résolution de leurs conflits. Les règles générales qui régissent le travail salarié définissent alors, au plan global, le *rapport salarial*. Telle est, d'un point de vue logique, la troisième forme institutionnelle qui, après le régime monétaire et les formes de la concurrence, caractérise une économie marchande dans laquelle l'activité salariée est déterminante.

Du producteur à la firme conçue comme organisation

C'est dans le cadre défini par ces formes institutionnelles que s'inscrit l'activité de l'une des entités essentielles des économies de

marché : l'entreprise ou encore la firme. Cette dernière est analysée selon une grille qui tranche par rapport au traitement de la théorie microéconomique standard et de celle de l'équilibre général.

D'un simple gestionnaire des facteurs de production... — En effet, pour ces dernières, les producteurs se bornent à prendre comme donné le système des prix relatifs et à ajuster en conséquence le niveau de production et la demande de facteurs, connaissant les techniques de production disponibles. Poussant à l'extrême, on pourrait avancer que le producteur pourrait être utilement remplacé par un logiciel informatique résolvant le programme de maximisation sous contraintes qui est au cœur de la microéconomie standard. En fait, dès lors que l'on considère que les facteurs de production sont des produits comme les autres, on observe une dualité entre le programme du consommateur et celui du producteur [Varian, 1995], ce qui a pour effet de ramener une économie de production à une économie d'échange [Guerrien, 1996].

... À la recherche d'une organisation compatible avec les formes institutionnelles en vigueur. — Par contraste, une approche en termes d'économie politique de la firme [Eymard-Duvernay, 2004] se doit de prendre en compte les contraintes et les opportunités associées aux formes institutionnelles dans lesquelles opère la firme.

L'entreprise, pour arrêter sa stratégie, doit d'abord prendre en compte le *type de concurrence* qui prévaut sur les marchés où elle opère. Très généralement, elle dispose d'autant plus de marges d'action que le secteur auquel elle appartient est concentré. Pour une part significative, les services commerciaux et de marketing visent à améliorer la position concurrentielle de la firme, qui n'est plus une donnée mais un résultat de la stratégie.

L'entreprise est aussi le lieu de la production, donc de gestion de la *relation salariale*. Or, cette dernière appelle une grande variété de dispositifs (système de rémunération et mode de contrôle) qui appellent en retour une spécialisation d'une partie des salariés dans la gestion du personnel. Une partie significative des choix de l'entreprise s'inscrit en réaction ou en conformité avec les institutions d'ensemble qui déterminent le *rapport salarial* en vigueur dans l'économie considérée.

Enfin, l'accès au crédit est déterminant dans les choix de production et d'investissement de la firme. En effet, si elle entend survivre et prospérer, une firme se doit d'investir, de développer de

Encadré 5. Une théorie institutionnaliste de la firme

La référence à un régime d'accumulation fordiste (chapitre II) a suscité les recherches de sociologues, historiens et économistes, spécialistes de l'industrie automobile. Ces travaux menés dans le cadre du réseau international du Gerpisa* ont débouché sur une construction théorique rendant compte tant de l'évolution sur un siècle de ce secteur que de la persistante diversité de l'organisation contemporaine des firmes.

Loin de pouvoir résoudre le programme de maximisation du profit sous contraintes, les firmes se bornent à mettre en œuvre une *stratégie de profit* fondée sur un petit nombre de leviers d'action (recherche de rendements d'échelle, diversification, réactivité à la conjoncture, qualité et innovation).

Cette stratégie de profit doit être compatible avec le *régime de croissance* et le mode de distribution du revenu national, de sorte qu'on ne peut pas toujours transposer les stratégies gagnantes d'un espace économique à l'autre.

Une seconde condition à la viabilité d'une firme n'est autre que l'existence d'un *compromis de gouvernement* qui permette de rendre compatibles les exigences potentiellement contradictoires entre une politique de produit, l'organisation productive et un type de relation salariale.

Ainsi a-t-on observé la succession/coexistence d'un petit nombre de configurations productives : taylorienne, wollardienne, fordienne, sloannienne, toyotienne et hondienne [Boyer et Freyssenet, 2000].

* (*http://gerpisa.org*).

nouveaux produits et procédés. Autant d'opérations qui font intervenir le *régime monétaire*, dans la mesure où il interagit d'une part avec la politique d'offre de crédit par les banques, d'autre part avec l'évolution de la valorisation boursière. Se trouve ainsi posée la question des relations entre régimes monétaire et financier [Aglietta et Orléan, 1998]. Sans oublier le rôle du crédit à court terme dans la gestion du fonds de roulement et l'activité au jour le jour.

Ainsi émerge une *analyse institutionnaliste de la firme* (encadré 5). D'abord, sa viabilité dépend de la qualité de l'adéquation de sa stratégie aux contraintes et incitations que véhicule l'architecture institutionnelle [Boyer et Freyssenet, 2000]. Ensuite et surtout, la complexité des tâches de gestion qui découlent de l'insertion dans cet environnement suppose une spécialisation des compétences, de sorte que la firme devient le lieu de la division du travail, sous la direction de l'entrepreneur [Coriat et Weinstein, 1995]. À cet égard, marchés et firmes participent au principe de la division du travail qui est au cœur de la dynamique des économies capitalistes [Boyer et Schméder, 1990 ; Ragot, 2000].

Cette construction présente un dernier intérêt : alors que trop souvent le courant néo-institutionnaliste contemporain [Ménard, 2000] assimile institutions, organisations et conventions, elle distingue clairement entre ces trois entités (figure 3, ci-dessous) et adopte une conception organique de la firme [Berle et Means, 1932]. Elle s'oppose donc terme à terme à l'approche juridique standard qui fait de la société par actions la propriété des actionnaires, conception qui a connu un regain d'intérêt lors de la vogue de la valeur actionnariale. En fait, les statuts mêmes de la société par actions organisent une séparation entre l'irréversibilité de l'engagement productif que gèrent les dirigeants et la liquidité des droits de propriété dont bénéficient les actionnaires [Blair, 2003].

La question centrale de la théorie de la régulation

Face à la multiplicité des formes institutionnelles qui sont au cœur d'une économie capitaliste, quels sont les mécanismes susceptibles d'en assurer la cohérence et la viabilité pendant un temps ? Telle est la question majeure de la théorie de la régulation, pour laquelle il n'est jamais assuré qu'émerge l'équivalent de ce qu'est, pour la théorie néoclassique, l'équilibre. Deux mécanismes principaux contribuent à la viabilité d'un mode de régulation. D'une part, on peut observer *ex post* la compatibilité des comportements économiques associés aux diverses formes institutionnelles. D'autre part, lorsque au contraire émergent des déséquilibres et des conflits qui ne peuvent être surmontés dans la configuration présente, s'impose une redéfinition des règles du jeu que codifient les formes institutionnelles. La sphère politique est directement mobilisée dans ce processus.

Dès la présentation des concepts de base apparaissent deux spécificités de la théorie de la régulation.

Étant donné la diversité et la complexité des institutions du capitalisme, rien ne garantit que leur conjonction définisse une modalité viable des ajustements économiques. C'est la raison pour laquelle la notion de *mode de régulation* (chapitre II) introduit simultanément la possibilité d'un régime économique mais aussi de *ses crises*, car elles sont multiformes (chapitre IV). Se trouve ainsi levée la contrainte que postule la quasi-totalité des modèles néoclassiques, à savoir l'existence d'un équilibre stable, y compris en longue période.

On ne saurait concevoir une *économie pure*, c'est-à-dire dénuée de toute institution, de forme de droit ou encore d'ordre politique. Les institutions de base d'une économie marchande supposent des acteurs et des stratégies autres qu'économiques. Ces interventions n'ont *a priori* pas pour objectif premier de stabiliser l'économie, mais c'est pourtant de l'*interaction entre la sphère économique et la sphère juridique/politique* que résultent les modes de régulation. C'est retrouver le message de l'économie politique, enrichi par les enseignements tirés de l'observation de l'histoire du capitalisme.

Les relations État/économie

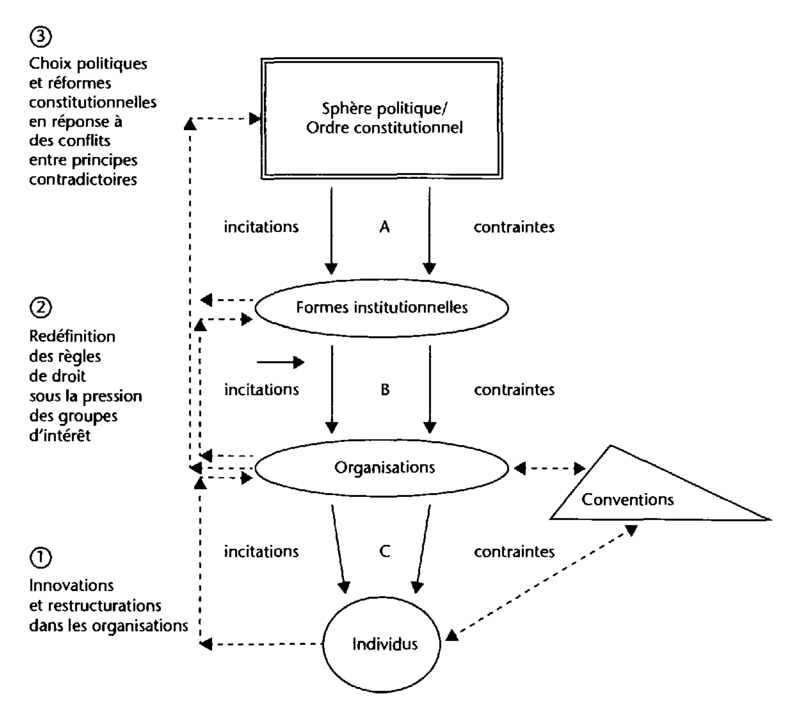
L'illusion d'une économie pure, c'est-à-dire totalement indépendante du juridique et du politique, doit donc être abandonnée. En effet, dans les théories de l'équilibre général, au mieux l'État peut se faire l'expression des choix collectifs en visant à faire prévaloir un optimum de Pareto. Toute autre action, par exemple une intervention sur les prix, ne peut qu'introduire des inefficacités.

Pour sa part, la théorie de la régulation accorde une importance déterminante aux relations *État/économie* (figure 3). La présentation des formes institutionnelles a d'ores et déjà fait apparaître quelques-unes de ces relations.

Le choix d'un régime monétaire est politique

Si la *monnaie* institue l'économie marchande, elle ne peut en être la conséquence, ce qui renverse la fable néoclassique selon laquelle la montée des coûts de transaction liés au troc aurait conduit à l'invention par les agents eux-mêmes de la monnaie. En fait, l'histoire économique montre que ce sont les marchands qui inventent la monnaie privée [Braudel, 1979] et les princes et les rois qui cherchent à s'arroger le droit de frapper la monnaie à cours légal en circulation sur leur territoire [Le Rider, 2001]. Sans oublier que nombre de monnaies commencèrent par être des titres de la dette publique. Autre enseignement de l'histoire, aucun système bancaire fondé sur la compétition entre diverses monnaies privées n'a survécu longtemps. L'invention des Banques centrales vient reconnaître la nécessité d'un acteur qui n'est pas mû par la logique du profit commercial et qui a pour fonction de veiller à la viabilité du système de paiements, en permanence menacé de crise, voire d'effondrement. Même les Banques centrales contemporaines, réputées

Figure 3. **Les interdépendances entre État, ordre politique et formes institutionnelles**



De l'ordre constitutionnel à la sphère économique :
une claire hiérarchie
A ⟶ B ⟶ C

De la sphère économique à la sphère politique : déséquilibres et conflits appellent une redéfinition des règles du jeu
1 ⟶ 2 ⟶ 3

Degré de persistance : Ordre constitutionnel > Formes institutionnelles > Organisations > Comportements individuels

indépendantes, continuent à voir leur statut déterminé par le pouvoir politique. Ainsi, le choix d'un *régime monétaire* (et de change en économie ouverte) fait-il appel, *nécessairement*, à la sphère politique.

Pas de concurrence sans intervention publique

La *concurrence*, laissée aux comportements stratégiques des entreprises, tend à déboucher sur la concentration, l'entente, l'oligopole, voire le monopole, dès lors que l'on introduit des coûts fixes, des rendements croissants, des effets de réseaux, de réputation. Ce sont les acheteurs/consommateurs qui sont alors les victimes de ce processus, ce qui ne manque pas de susciter leur réaction au travers du processus politique et législatif. Dans leur quasi-totalité, les économies développées ont été conduites à instituer des autorités chargées de veiller aux règles de la concurrence. À tel point que l'on peut lire l'histoire de la concentration du capital et de l'organisation des firmes comme la conséquence des stratégies des grandes firmes en vue de s'adapter aux règles et barrières mises par le législateur à leur conquête d'un pouvoir excessif sur le marché [Fligstein, 1990]. Ainsi, la *forme de concurrence* opère une médiation entre sphères privée et publique.

Rapport salarial et citoyenneté

Concernant le *rapport salarial*, l'intervention de l'État est, *a priori* et d'un strict point de vue logique, moins nécessaire. Or, bien qu'à des degrés divers, la plupart des États interviennent dans le droit du travail, quitte à l'assimiler au droit commercial (tendance à l'œuvre aux États-Unis [Buechtemann, 1993]) ou, à l'autre extrême, à faire du droit collectif des salariés l'un des fondements d'une économie sociale de marché (cas de l'Allemagne) [Labrousse et Weisz, 2001]. Plus encore, l'expérience historique française montre qu'une intervention étatique forte a été nécessaire au début du XIXe siècle pour libérer les forces concurrentielles concernant le travail [Boyer, 1978]. C'est aussi le cas pour certains pays en voie de développement (Chili, Argentine, Brésil) dans lesquels des gouvernements autoritaires ont procédé à des réformes radicales du droit du travail [Ominami, 1986 ; Boyer et Neffa, 2004]. L'intervention directe ou indirecte de l'État est plus évidente encore concernant la couverture sociale : les luttes des salariés pour la reconnaissance des accidents du travail, de leurs droits à la retraite, à la santé débouchent en cas de succès sur des droits sociaux qui affectent tant la nature de la citoyenneté que le mode de régulation. Soit que l'État intervienne directement dans le financement d'une couverture sociale de type beveridgien, soit qu'il encadre la négociation entre patronat et syndicats, comme c'est le cas pour le système

bismarckien. Ainsi, sous une forme ou une autre, le rapport salarial fait-il intervenir la sphère politique.

Un État soumis à des logiques contradictoires

Pour la théorie de la régulation, l'action de l'État est loin d'être monolithique puisque dans ses diverses branches peuvent se manifester des contradictions et des tensions entre des principes alternatifs. Le droit commercial devrait-il l'emporter sur celui du travail ? Comment arbitrer entre financement de la couverture sociale par la fiscalité et financement par les salariés et les entrepreneurs ? L'égalité juridique et politique va-t-elle de pair avec un principe de démocratie industrielle dans l'entreprise ? Autant de questions auxquelles le pouvoir politique donne des réponses différentes selon le contexte et les forces en présence. Cette forte interdépendance entre les formes institutionnelles et le rôle de l'État n'est autre que l'expression de l'imbrication des sphères politique et économique.

Un État-nation inséré dans l'économie internationale

Cette conception n'est valable qu'au sein de l'espace territorial défini par une souveraineté étatique. Par contraste avec les théories de l'économie pure, la théorie de la régulation est incitée à choisir l'État-nation comme point de départ de l'analyse. En effet, régime monétaire, rapport salarial et, à un moindre degré, forme de la concurrence continuent à être largement déterminés dans le cadre de l'espace national, même à l'époque d'une interdépendance croissante entre les États-nations. Mais cela ne signifie pas que les États-nations soient totalement souverains, ni *a contrario* qu'ils soient dénués de tout pouvoir sur les forces véhiculées par le régime international.

En conséquence s'introduit une cinquième et dernière forme institutionnelle : les modalités d'*insertion de l'État-nation dans l'économie internationale*. En effet, pour la théorie du commerce international néoclassique, le seul choix ouvert concerne les tarifs douaniers qui introduisent autant de distorsions par rapport à un système de libre-échange. En conséquence, d'un strict point de vue économique, l'État ne devrait pas intervenir, laissant jouer le mécanisme de la formation des prix à l'échelle internationale. Pour la théorie de la régulation, l'État-nation peut contrôler les diverses composantes des tarifs douaniers, définir les modalités d'accueil de

Tableau 1. **Les institutions cachées d'une économie capitaliste : de la théorie de l'équilibre général (TEG) à la théorie de la régulation**

Hypothèses de la TEG	**Cohérence et pertinence de ces hypothèses**	**Rôle des formes institutionnelles**
1. La monnaie n'est qu'un numéraire	La monnaie est aussi un moyen d'échange et de réserve de valeur	Nécessité de règles pour la création et destruction de la monnaie
Un commissaire-priseur centralise *toutes* les transactions	Ce n'est pas une économie de marché : en fait un planificateur de type *Gosplan*	Un *régime monétaire* et de crédit définit les sujets marchands et permet la décentralisation des transactions
2. Tous les agents considèrent *les prix comme donnés*	Très généralement les agents ont un comportement *stratégique*.	Variété des *formes de la concurrence* qui diffère de la concurrente parfaite
3. Les *services du travail* sont échangés sur un marché de même nature que celui des produits	La double composante du travail, transaction marchande puis relation de *subordination*.	Le contrat de travail est inséré dans un réseau d'institutions définissant le *rapport salarial*
4. Absence d'État	Une autorité externe au marché est requise pour gérer la monnaie, la concurrence, les biens publics.	La configuration des *relations État/économie*
5. Absence d'État-nation	Tout État n'est souverain que sur un territoire délimité	Les modalités d'*insertion dans le régime international*

l'investissement direct, fixer des règles en matière d'investissement de portefeuille ou encore contrôler l'immigration. À nouveau s'introduisent autant d'institutions en vue de gérer les relations avec le Reste du monde [Mistral, 1986]. Ces institutions sont transformées et redéfinies mais ne sont pas détruites par le processus contemporain d'internationalisation [Boyer, 2000a].

Conclusion : les cinq formes institutionnelles

Ainsi, l'économie capitaliste de la théorie de la régulation se distingue de l'idéalisation qu'en donne la théorie néoclassique. Cela ne signifie pas pour autant que les formes institutionnelles correspondent à l'intuition que chacun peut se faire du monde économique dans lequel il opère quotidiennement. Ce sont des abstractions qui s'inscrivent dans une démarche théorique inspirée des pères fondateurs de l'économie classique. Elles répondent en outre aux objections adressées à l'irréalisme des hypothèses de la TEG (tableau 1), tout en laissant le soin à l'analyse institutionnelle, statistique et historique de livrer la caractérisation exacte des formes institutionnelles, donc de la viabilité d'un mode de régulation.

II / Des lois d'airain du capitalisme à la succession de modes de régulation

L'un des travaux fondateurs de la théorie de la régulation [Aglietta, 1976] partait d'une appréciation très critique sur la théorie néoclassique de l'époque, car celle-ci apparaissait incapable d'analyser la conjoncture américaine pas plus que les transformations intervenues dans le capitalisme nord-américain depuis la guerre de Sécession. Mais il critiquait également la théorie marxiste de l'époque dans sa variante du capitalisme monopoliste d'État (CME) : description inadaptée d'une économie de grandes entreprises conglomérales, de conventions collectives et de politiques monétaires keynésiennes ; incapacité à penser le changement alors même que le capitalisme se caractérise par des innovations et transformations structurelles. L'effort théorique visait à mettre au jour les lois de transformation endogène du capitalisme. Tel était le sens donné au mot régulation (chronologie en fin d'ouvrage).

Une lecture critique de l'orthodoxie marxiste

L'apport de la théorie que propose Marx dans *Le Capital* est de traiter du capitalisme comme mode de production et d'en mettre au jour les fondements ainsi que la dynamique de longue période. Les successeurs de Marx ont tenté d'actualiser sa théorie en fonction d'un double impératif : d'abord tenir compte des changements intervenus tout au long du XXe siècle, ensuite et surtout forger des outils pour la lutte politique. Ce faisant, les analyses du capitalisme ont beaucoup évolué mais, à la lumière de l'histoire économique du XXe siècle, elles ont montré leurs limites, voire leur caractère erroné. Par ailleurs, les outils de l'analyse économique ont beaucoup

progressé et certains d'entre eux permettent de surmonter certaines des difficultés rencontrées par Karl Marx.

Spécifier la forme des rapports sociaux

Fort impressionné par l'ampleur des transformations associées à la montée de l'industrialisation et adepte de l'histoire longue, Karl Marx a proposé une caractérisation du mode de production qui émergeait par référence à tous ceux qui l'avaient précédé (mode de production asiatique, féodalisme, etc.). Marqué aussi par la philosophie allemande, l'auteur du *Capital* a construit un système conceptuel ambitieux qui dérive d'un effort d'abstraction par rapport à l'« économie vulgaire », pour reprendre l'expression de Marx lui-même.

Par contraste avec les autres modes de production, le capitalisme se distingue par deux traits. D'abord, la domination d'une relation marchande — au point de fixer un prix même à des non-marchandises — s'oppose aux autres modes de répartition des richesses. Ensuite et surtout, les rapports sociaux de production sont caractérisés par le conflit entre capital et travail : les prolétaires qui n'ont pas accès au capital sont contraints de vendre leur force de travail à l'« homme aux écus » qu'est le capitaliste. Sous l'apparence d'une relation d'échange (travail contre salaire) se manifeste l'exploitation du travail par le capital, au sens où la valeur créée par les salariés est supérieure à la valeur de la reproduction de leur force de travail (figure 4).

Marx pouvait penser que cette caractérisation suffisait en toute généralité pour construire une théorie du capitalisme et de ses tendances de longue période. Il lui était difficile d'anticiper que les luttes de classes, qu'il avait pourtant beaucoup étudiées, en particulier dans ses écrits politiques, ne déboucheraient pas nécessairement sur l'effondrement rapide de ce mode de production et son remplacement par un autre, d'abord socialiste puis communiste. Or, l'histoire des différents pays dominés par le capitalisme a montré une relative variété des rapports sociaux de production comme de l'organisation des rapports marchands.

Changement au sein des mêmes rapports sociaux

Si, dans une perspective longue, c'est-à-dire pluriséculaire, divers modes de production se succèdent et reposent sur des rapports sociaux différents, il n'est pas exclu pour autant que ces rapports

sociaux puissent évoluer *au sein d'un même mode de production*. Par exemple, les salariés peuvent lutter pour limiter les baisses de salaire lors des crises industrielles, puis revendiquer et obtenir une indexation de leur salaire nominal sur les prix, et enfin obtenir un principe de partage des gains de productivité qu'ils contribuent à réaliser [Boyer, 1978]. Dans le système conceptuel de Marx, cela veut dire que la valeur de la force de travail n'est plus déterminée par des besoins sociaux invariants ou tout au moins fixés par les impératifs de la reproduction du salariat. L'issue des conflits capital/travail influe sur la forme du rapport d'exploitation.

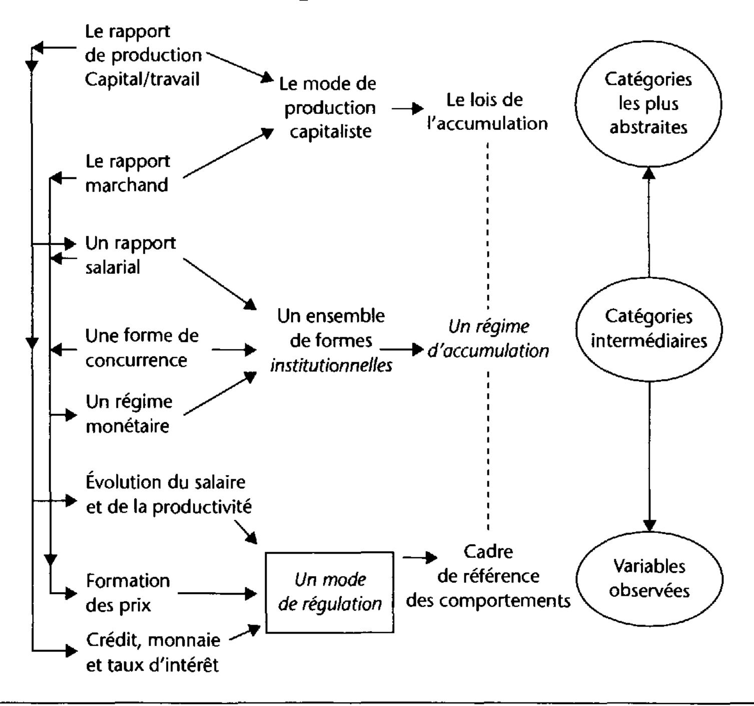
De même, le régime monétaire est loin d'être invariant lorsque l'on passe par exemple de systèmes gouvernés par un étalon-or à une économie de crédit dans le contexte d'une monnaie à cours forcé. Les changements dans les relations État/économie sont tout aussi importants. À très grands traits, les transformations économiques et plus encore les luttes politiques font passer d'un État centré sur les fonctions régaliennes traditionnelles (droit, justice, défense, diplomatie) à un État impliqué dans la plupart des formes institutionnelles, à savoir la concurrence, le rapport salarial et le régime monétaire [Delorme et André, 1983].

Le propos de la théorie de la régulation est précisément de détecter l'ampleur des changements dans la forme exacte des rapports sociaux qui sont intervenus à l'échelle séculaire, tant aux États-Unis [Aglietta, 1976] qu'en France [Cepremap-Cordès, 1978].

Pas de dynamique grandiose du mode de production capitaliste

Une autre différence avec la tradition marxiste tient aux doutes qu'entretient la théorie quant à l'existence de lois générales dérivant de la seule appartenance d'une économie au mode de production capitaliste. Pour Marx, il s'agissait de la chute tendancielle du taux de profit. Ses successeurs ont invoqué la montée du capital financier [Hilferding, 1970], celle de l'impérialisme [Luxembourg, 1967], puis l'émergence d'un capitalisme monopoliste [Baran et Sweezy, 1970]. Sans oublier, face à la montée des interventions de l'État dans l'économie, la théorie du capitalisme monopoliste d'État. Pour la plupart de ces auteurs, ces caractéristiques étaient autant de stratégies pour contrecarrer la loi de la chute tendancielle du taux de profit. Selon une autre interprétation, il s'agissait d'autant de stades s'inscrivant dans la marche vers un régime économique dans lequel l'activité serait collectivisée.

Figure 4. **Des catégories de la théorie marxiste à celles de la théorie de la régulation**



L'objectif de la théorie de la régulation est de caractériser avec précision, grâce aux statistiques tirées des comptabilités nationales, les paramètres des divers régimes d'accumulation que l'on observe dans le temps comme dans l'espace. Ainsi, la notion de régime d'accumulation se substitue à celle de schéma de reproduction (figure 4).

L'État, vecteur des compromis institutionnalisés, pas seulement agent du capital

Les théoriciens marxistes ont été tentés de déduire la forme de l'État de la nature du capital, ce qui fut appelé théorie de la dérivation [Mathias et Salama, 1983]. Cette vision avait pour conséquences d'abord de faire dépendre la sphère politique de la sphère économique, ensuite de postuler un fonctionnalisme de l'État dans la dynamique du capital. À tel point que, dans la théorie du capitalisme monopoliste d'État, il suffirait de changer ce dernier pour

basculer dans un système *de facto* déjà collectif. Or, tant l'histoire de la construction des États que les avancées des sciences sociales démentent cette double hypothèse.

À l'origine de l'État se trouve la construction de la souveraineté sur un espace souvent conquis par la guerre. Le souverain prélève sur l'économie les taxes nécessaires, sans qu'il soit évident qu'il favorise ainsi la montée de la bourgeoisie commerçante puis industrielle. Les déficits récurrents des finances publiques imposent le recours aux grands financiers, à la perte de valeur de la monnaie légale, etc. Autant d'obstacles à l'émergence d'un capitalisme en bonne et due forme.

Pour leur part, les travaux pluridisciplinaires montrent en fait la nécessité d'une distinction entre les sphères économique et politique. Au niveau le plus abstrait, la première, sous l'aiguillon du capitalisme, tend à l'accumulation de la richesse, la seconde se concentre sur l'accumulation de pouvoir [Théret, 1992]. En pratique cependant, l'État se doit de prélever des ressources sur l'économie et, *a contrario*, il peut plus ou moins favoriser l'émergence et la mise en œuvre des institutions nécessaires à l'accumulation. À cet égard, ce n'est qu'*ex post* que l'on peut constater si se dégage une modalité viable d'interaction entre le politique et l'économique. Ce sont les régimes physico-fiscaux qui décrivent comment l'activité économique rétroagit sur le volume des prélèvements obligatoires et, réciproquement, comment la législation et le système fiscal canalisent l'accumulation.

La raison de cette non-automaticité de la viabilité de ces régimes est simple : la plupart, si ce n'est la totalité, des dépenses publiques et des systèmes fiscaux résultent d'une série de *compromis institutionnalisés* [Delorme et André, 1983] *a priori* indépendants les uns des autres, et qui ne visent en rien à stabiliser l'accumulation. C'est, le plus souvent, un résultat non intentionnel qui ne s'observe qu'*ex post*. Pour donner un seul exemple, la conquête des droits sociaux étendus par les salariés a été perçue, tout particulièrement par les entrepreneurs, comme conduisant à l'impossibilité de l'accumulation, du fait de la chute des taux de profit consécutive à ces avancées. Or, l'exceptionnelle croissance de l'après-Seconde Guerre mondiale, particulièrement en Europe, va montrer que le changement du rapport salarial est en fait un vecteur d'un régime d'accumulation sans précédent et tout à fait viable, au moins pour un temps (chapitre III).

Les crises se suivent mais ne se ressemblent pas

Contrairement à l'image implicite que véhicule le terme de « régulation », cette problématique traite simultanément des régimes d'accumulation à peu près stabilisés et de leur crise. Mais, sur ce point encore, la théorie de la régulation se distingue des conceptions marxistes ou même classiques [Duménil et Lévy, 2002]. Pour Marx, le profil de l'accumulation est par nature cyclique, ce qui fait se succéder des phases de croissance puis d'ajustement par des crises industrielles ou financières. Mais il est pour lui un autre type de crise : celle qui correspondrait à l'effondrement du mode de production capitaliste sous l'effet de ses contradictions (montée de la concentration, chute du taux de profit, etc.). Ses successeurs ont mis en avant deux autres conceptions.

Pour certains historiens et économistes, se succéderaient depuis l'émergence du capitalisme commercial des ondes longues, d'une longueur approximative d'un demi-siècle. À une première phase de dynamisme de l'accumulation et de relative prospérité, succéderaient un renversement durable et l'entrée dans une phase descendante de dépression, éventuellement de déflation [Kondratieff, 1925]. Cette problématique a permis de diagnostiquer et d'analyser le retournement des années 1970 [Mandel, 1978 ; Wallerstein, 1999].

D'autres économistes, en particulier les radicaux américains, ont été frappés par la crise de 1929, qui a failli marquer l'effondrement de l'économie américaine. Or le paradoxe est que le taux de profit, dans la période qui précède la crise, avait atteint des niveaux pour lesquels se posait un problème de débouchés pour cette production spécialement profitable. Ce déséquilibre nouveau dans un régime d'accumulation a suscité une interprétation originale du rôle de la gestion de la demande dans le capitalisme monopoliste [Baran et Sweezy, 1970]. Plus généralement, les historiens de l'économie, spécialistes des crises, ont eu tendance à prendre la crise américaine de 1929-1932 comme étalon des crises du capitalisme du XXe siècle.

La théorie de la régulation tire toutes les conséquences de l'absence d'un régime d'accumulation canonique. À chaque régime d'accumulation une forme de crise, hypothèse qui permet de réconcilier la crise de 1929 avec les précédents épisodes du XIXe siècle. Par ailleurs, la méthode d'analyse est finalement proche de celle élaborée par l'école des Annales concernant les économies précapitalistes : ces travaux enseignent en effet que « chaque société a les crises de sa structure » [Labrousse, 1976]. Cette conception avait

Encadré 6. Les cinq formes institutionnelles : définitions

Forme institutionnelle (ou structurelle) : toute codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux. Cinq formes institutionnelles fondamentales sont distinguées.

Forme et régime monétaires : la forme monétaire est la modalité que revêt, pour un pays et une époque donnés, le rapport social fondamental qui institue les sujets marchands. La monnaie n'est pas une marchandise particulière mais une forme de mise en rapport des centres d'accumulation, des salariés et autres sujets marchands. On désigne par *régime monétaire* la configuration correspondante qui permet d'ajuster déficits et excédents.

Forme du rapport salarial : configuration du rapport capital/travail, composée des relations entre l'organisation du travail, le mode de vie et les modalités de reproduction des salariés. En termes analytiques, cinq composantes interviennent pour caractériser les configurations historiques du rapport capital/travail : type de moyens de production ; forme de la division sociale et technique du travail ; modalité de mobilisation et d'attachement des salariés à l'entreprise ; déterminants du revenu salarial, direct ou indirect ; enfin, mode de vie salarié, plus ou moins lié à l'acquisition de marchandises ou à l'utilisation de services collectifs hors marché.

Forme de la concurrence : elle indique comment s'organisent les relations entre un ensemble de centres d'accumulation fractionnés dont les décisions sont *a priori* indépendantes les unes des autres. Plusieurs cas polaires sont distingués : mécanismes concurrentiels dès lors que c'est la confrontation *ex post* sur le marché qui définit la validation ou non des travaux privés. Monopolisme, si prévalent certaines règles de socialisation *ex ante* de la production par une demande sociale d'un montant et d'une composition sensiblement équivalents.

Forme d'adhésion au régime international : la conjonction des règles qui organisent les relations entre l'État-nation et le Reste du monde, aussi bien en matière d'échanges de marchandises que de localisation des productions, *via* l'investissement direct ou de financement des flux et soldes extérieurs, ou encore en matière de migration.

Formes de l'État : ensemble de compromis institutionnalisés qui, une fois noués, créent des règles et des régularités dans l'évolution des dépenses et recettes publiques.

déjà été utilisée pour cerner le changement de forme des crises tout au long du XIXe siècle [Bouvier, 1989]. Les recherches de la théorie de la régulation prolongent ces acquis pour le XXe siècle. Chaque économie a les crises qui correspondent à son régime d'accumulation et/ou son mode de régulation.

Élaborer des concepts intermédiaires : les formes institutionnelles

Cette revue critique des théories marxistes du capitalisme aboutit finalement à une caractérisation des formes institutionnelles (encadré 6). Finalement, la liste est la même que celle qui résultait de la mise au jour de l'analyse des institutions cachées d'une économie de marché, telle que la conçoit la théorie néoclassique (chapitre I, tableau 1). Ces deux approches sont finalement complémentaires car elles correspondent à des niveaux d'abstraction différents : la critique interne des théories de l'équilibre général fait ressortir les institutions nécessaires *d'un strict point de vue logique.* L'analyse opère dans l'espace de la théorie au niveau le plus abstrait.

Le réexamen de l'approche marxiste conduit à spécifier les caractéristiques des rapports sociaux fondamentaux tels qu'ils prévalent dans une société et pour une époque données, comme résultat d'un *processus historique.*

Si la première approche est fonctionnaliste, la seconde est historique et laisse ouverte la question de la viabilité d'une série de compromis institutionnalisés, forgés dans l'histoire et qui aboutissent aux cinq formes institutionnelles. En effet, les luttes sociales, les conflits politiques et les grandes crises économiques et financières débouchent très généralement sur de nouveaux compromis institutionnalisés qui ne portent plus seulement sur les relations État/économie, mais aussi sur le rapport salarial et les formes de la concurrence. Il est donc abusif de considérer que la théorie de la régulation est fonctionnaliste [Jessop, 1997]. La question de la viabilité du régime économique associé à une architecture institutionnelle est *a priori* ouverte : seule l'observation *ex post* d'une telle viabilité donnera l'illusion d'un fonctionnalisme. Cette illusion est rétrospective et concerne surtout le théoricien, car pour leur part les acteurs économiques sont souvent surpris par le résultat de changements institutionnels.

Ainsi, la théorie de la régulation développe des *concepts intermédiaires* entre une théorie valable en tout temps et tout lieu et la simple observation des données macroéconomiques. Elle est donc volontairement *sous-déterminée* : il appartient à l'analyse empirique de spécifier la nature des formes institutionnelles pour une économie et une période données (figure 5).

Précisément, cette indétermination théorique introduit la présentation du concept central, à savoir celui de mode de régulation.

On peut résumer l'essentiel des problèmes que rencontre ce concept à l'aide de trois propositions.

Une régulation a priori *problématique*

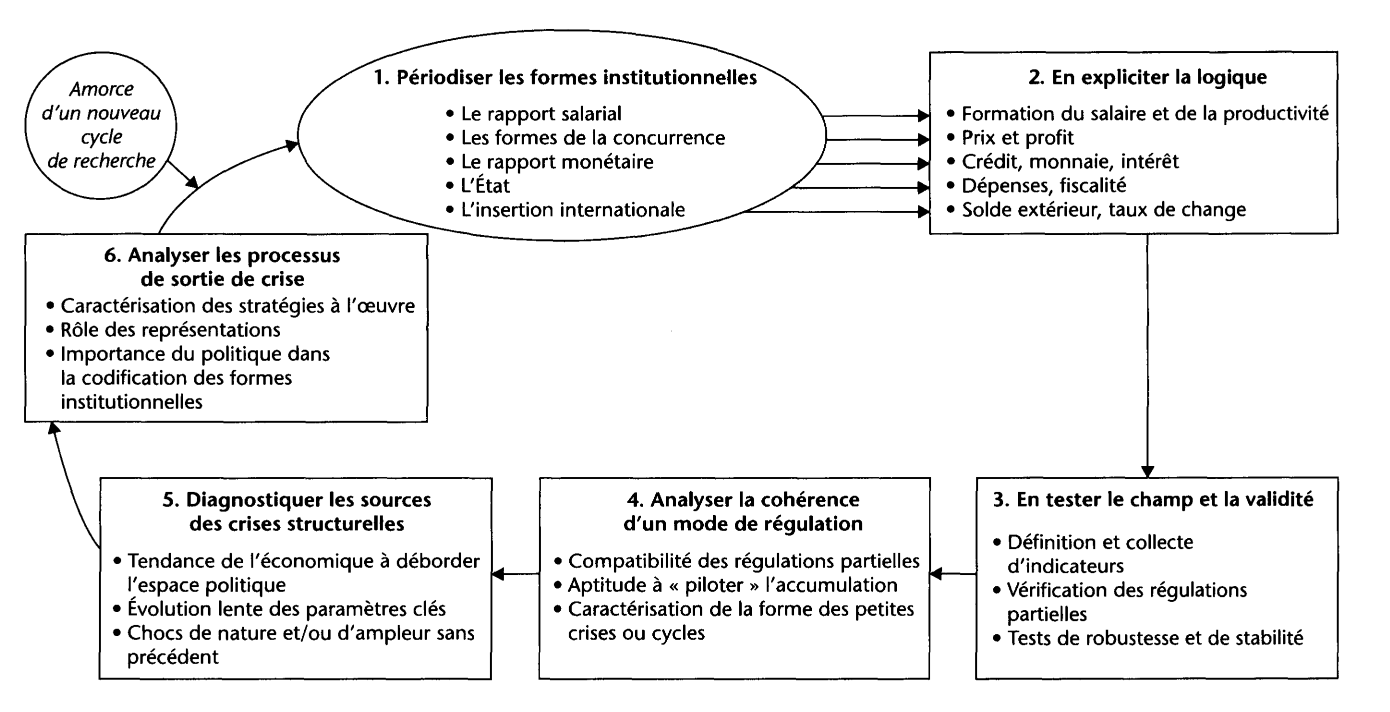
Ainsi, les compromis institutionnalisés sont fondateurs des formes institutionnelles. Or ils sont, en général, indépendants les uns des autres, ne serait-ce que du fait de la spécialisation des différentes sphères de l'activité économique. Par exemple, la banque centrale reçoit du gouvernement les caractéristiques du régime monétaire, les relations professionnelles façonnent le rapport salarial, la réglementation et la stratégie des firmes conditionnent la forme de concurrence. Aucun ingénieur système n'a la charge de veiller *ex ante* à la compatibilité de ces diverses formes institutionnelles. En effet, chaque acteur économique arrête sa stratégie en fonction des contraintes et incitations propres au cadre institutionnel dans lequel il opère et tient compte du système des prix. Dans une économie monétaire, donc décentralisée, rien ne garantit que la conjonction de ces comportements individuels définisse une configuration viable au plan macroéconomique.

Au niveau le plus fondamental, pour la théorie de la régulation, c'est *a priori* l'incohérence qui devrait être la règle, la régularité et l'évolution ordonnée l'exception. On retrouve ainsi l'origine de l'usage de ce terme dans les sciences physiques et biologiques [Canguilhem, 1974] : comment des entités *a priori* indépendantes (par extension, les formes institutionnelles) peuvent-elles impliquer une évolution d'ensemble compatible avec leur coexistence et persistance, bref former système (en l'occurrence économique) ? Si la réponse est positive, on convient d'appeler *mode de régulation* l'ensemble des mécanismes économiques impliqués. S'introduisent ainsi deux des caractéristiques essentielles d'un mode de régulation :

Il doit permettre de reproduire de période en période la configuration institutionnelle en vigueur sans altération majeure.

Il ne doit pas supposer l'intériorisation par les acteurs économiques des règles d'ensemble gouvernant le système tout entier. En cela la théorie de la régulation s'oppose à l'école des anticipations rationnelles qui, en macroéconomie, suppose que les agents économiques connaissent aussi bien que le théoricien les mécanismes qui régissent leurs interactions [Lucas, 1984]. Le rôle des formes institutionnelles est ainsi de résumer les connaissances nécessaires à l'action des individus et donc simplifier le contenu informationnel

Figure 5. **La méthode de la théorie de la régulation**



et cognitif mobilisé. Les agents agissent ainsi avec une connaissance partielle et une *rationalité institutionnellement située.*

Cette conception n'est pas sans relation avec la rationalité limitée [Simon, 1983], mais la composante institutionnelle l'emporte sur les aspects proprement cognitifs liés à la difficulté d'une action rationnelle face à l'incertitude. Précisément, les formes institutionnelles condensent et focalisent une information réputée pertinente, et, en cela, elles réduisent l'incertitude intrinsèque qui résulte de la conjonction d'un ensemble de comportements stratégiques [Aoki, 2006]. La question de l'existence d'un équilibre, entendu comme ensemble de comportements mutuellement compatibles, doit être examinée cas par cas. Cette notion d'équilibre n'a rien à voir avec celle d'équilibre walrassien puisque aucun agent ne maximise sous contrainte face à un système de prix connu de tous.

Comment finissent par émerger les modes de régulation ?

Divers processus ou mécanismes ont été mis en évidence par les nombreuses études historiques et formalisations inspirées par la théorie de la régulation.

Le bricolage et le hasard ? — *La trouvaille et le tâtonnement* ont été invoqués pour rendre compte du mode de régulation associé au fordisme après la Seconde Guerre mondiale [Lipietz, 1979]. L'introduction des méthodes scientifiques du travail, le taylorisme, puis de la chaîne de montage livre dès les années 1920 des gains de productivité sans précédent mais, en dépit de la baisse du prix relatif des biens correspondants, la demande se révèle insuffisante pour aborder ce surcroît de production. D'un strict point de vue logique, il est assez facile à l'observateur extérieur de considérer que la consommation de masse est la contrepartie nécessaire de la production de masse. Pourtant, rien de tel n'intervient si les agents économiques sont laissés à leur propre initiative. Une forme ou une autre d'intervention collective est nécessaire [Boyer et Orléan, 1991]. C'est précisément ce qui survient après la Seconde Guerre mondiale : les conventions collectives qui codifient et diffusent la progression du salaire réel au prorata de la productivité viennent assurer *ex post* l'établissement d'un nouveau mode de régulation. La cohérence du système n'était donc pas acquise *ex ante.*

Une sélection par l'efficacité : des doutes. — Les formes institutionnelles ne sont *pas sélectionnées* en fonction de leur *efficacité économique*. En effet, apparaît l'équivalent d'une dépendance par rapport au chemin : il existe des coûts irrécouvrables associés à la construction institutionnelle. De plus, tout comme certaines technologies de réseau [Arthur, 1994], les formes institutionnelles peuvent manifester des rendements croissants, de sorte que des formes supérieures mais émergentes sont handicapées par rapport aux formes institutionnelles bien établies. Enfin, faut-il le rappeler, aucun ingénieur système n'a pour rôle de synchroniser l'évolution des formes institutionnelles. Pas même l'État, dont on a montré la diversité des objectifs et des interventions. C'est une rupture par rapport à la plupart des conceptions néoclassiques qui considèrent que des agents rationnels auront toujours intérêt à négocier une réforme institutionnelle qui serait efficace au sens de Pareto, quitte à ce que les éventuels perdants soient indemnisés par les gagnants. Le plus souvent, de tels mécanismes de transfert n'existent pas, de telle sorte que les perdants potentiels s'opposent à la réforme.

Un processus évolutionniste. — Un troisième mécanisme fait appel à la *coévolution* des formes institutionnelles entre elles et avec le changement technique. À chaque période, peuvent s'affronter, ou coexister, diverses stratégies de recomposition des formes institutionnelles, mais c'est de leur adéquation mutuelle que va résulter l'architecture conduisant à un mode de régulation qui au demeurant ne s'interprétera comme tel qu'après coup. Ce mécanisme, comme le précédent, n'a pas de relation directe avec l'efficacité. Ce trait a des conséquences importantes concernant la persistante *diversité* des modes de régulation.

L'hypothèse de complémentarité. — L'émergence d'un mode de régulation viable peut aussi tenir à l'existence de *complémentarités* entre deux ou plusieurs formes institutionnelles. Par exemple, en régime d'étalon-or, tout écart par rapport aux prix internationaux doit entraîner un réajustement des coûts de production, souvent par l'intermédiaire de la flexibilité des salaires, à la baisse comme à la hausse. On note ainsi une complémentarité entre un régime monétaire et un rapport salarial qui permet de tels ajustements. Ou encore, les politiques dites keynésiennes de stabilisation du cycle se révèlent complémentaires avec le fait que, dans les économies du XXe siècle, le salaire nominal est devenu rigide.

Une hiérarchie des formes institutionnelles. — Un mode de régulation peut aussi résulter du rôle déterminant d'une forme institutionnelle par rapport aux autres. En effet, l'histoire montre l'existence d'une *hiérarchie* entre les formes institutionnelles, l'asymétrie correspondante dérivant très souvent de compromis politiques particuliers. On peut détecter une telle configuration à partir de l'observation qu'un changement structurel dans la forme institutionnelle dominante a pour propriété d'entraîner une évolution au sein d'une ou plusieurs autres formes institutionnelles. Si par exemple le régime monétaire et la politique de la banque centrale de keynésiens deviennent monétaristes, des taux d'intérêt en moyenne plus élevés pèsent sur le résultat des firmes, ce qui se répercute sur l'emploi et les salaires ; si la politique se prolonge sur une assez longue période, c'est la configuration même du rapport salarial qui est affectée [Boyer, 1986b]. Dans ce cas, c'est le basculement de la hiérarchie qui explique les processus d'émergence et/ou de transformation d'un mode de régulation.

Autant de mécanismes susceptibles d'expliquer la viabilité d'un mode de régulation. Mais cela explique aussi leur *variabilité dans le temps et dans l'espace.*

Des modes de régulation contrastés à l'échelle séculaire

L'étude en longue période du capitalisme français (du XVIIIe siècle à la dernière décennie du XXe siècle) a fait ressortir la succession d'au moins quatre époques. Les conséquences du changement du rapport salarial sur plus de trois siècles sont manifestes quant à l'évolution du salaire nominal et réel.

Une régulation à l'ancienne jusqu'à la fin du XVIIIe siècle

Elle prévaut dans la plupart des économies d'Ancien Régime dans lesquelles un capitalisme marchand se développe à partir de structures essentiellement rurales. La dynamique économique est impulsée par les aléas qui frappent l'agriculture. Face à de mauvaises récoltes, le prix des denrées entrant dans le coût de la vie flambe, de sorte que la crise agricole se transmet au secteur de l'industrie, ce qui à son tour implique une baisse du salaire nominal à la suite de la contraction de la demande émanant du secteur rural et agricole. Dès lors, le salaire réel s'effondre et comme les conditions de survie sont rendues précaires, le taux de mortalité s'accroît, ce qui n'est pas sans

rappeler l'une des hypothèses de base du modèle malthusien. C'est aussi un exemple de régulation stagflationniste, dont on ne retrouvera trace que deux siècles plus tard au sein du mode de régulation administrée. En la matière, la théorie de la régulation retrouve les travaux de l'école des Annales.

Une régulation concurrentielle typique du XIXe siècle

Ce second mode de régulation implique de tout autres enchaînements conjoncturels. En effet, à partir du milieu du XIXe siècle, le centre d'impulsion de l'économie devient l'industrie manufacturière, rythmée par la succession de phases de prospérité puis de retournement. Le degré de concentration du capital est faible, de sorte que les prix sont concurrentiels. Par ailleurs, les salariés sont eux-mêmes soumis aux fluctuations de l'accumulation, sans pouvoir d'influence sur le salaire nominal. En conséquence, salaire nominal, prix industriels, conjoncture industrielle varient de concert. Cette configuration est l'équivalent, dans la théorie de la régulation, de ce qu'est l'équilibre walrassien pour la théorie néoclassique. Une différence cependant : sous l'impact de l'accumulation, le système économique n'est jamais au repos — l'équilibre néoclassique — mais fait alterner des phases de sur- puis de sous-accumulation. Ce type de régulation est implicite à la plupart des théories économiques. Il n'est cependant pas demeuré inchangé, car il s'est progressivement transformé.

Le temps long du changement : l'entre-deux-guerres

En effet, la concentration du capital se manifeste de période en période, tout particulièrement à l'occasion des crises. Parallèlement, la montée du salariat industriel permet son organisation collective (syndicats, associations, mutuelles) et émergent des luttes visant à limiter le travail de nuit des femmes et des enfants, à faire reconnaître les accidents du travail ou encore à empêcher les baisses de salaire dans les périodes de mauvaise conjoncture. Ce mouvement intervient dans le dernier tiers du XIXe siècle et prend toute son importance après la Première Guerre mondiale. Cette période est marquée par le passage à la monnaie de crédit, potentiellement détachée de toute convertibilité, l'apparition d'une inflation permanente par contraste avec les oscillations du niveau général des prix caractéristiques de la régulation concurrentielle, associée à l'étalon-or.

Les éléments collectifs du rapport salarial font leur apparition — en France par exemple, on reconnaît le droit à la retraite —, de même que la cumulativité de l'inflation appelle la revendication des salariés en faveur d'une indexation du salaire nominal sur un indice des prix à la consommation. Ainsi, les formes institutionnelles sont-elles significativement altérées par rapport au XIXe siècle. Pourtant, la régulation salariale continue à être régie par la même forme concurrentielle, ce qui met en exergue l'un des résultats centraux de la théorie de la régulation.

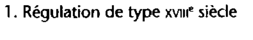
Contrairement aux théories néo-institutionnalistes qui postulent une corrélation parfaite et instantanée entre apparition d'institutions et modification des comportements, les études historiques longues font ressortir qu'environ un quart de siècle sépare l'émergence d'institutions porteuses d'innovations radicales et l'établissement du mode de régulation correspondant. La transformation des modes de régulation s'inscrit dans le temps long de la modification des modes de vie, des techniques de production, de la spatialisation des activités, et non pas le temps court et volatil des anticipations. Contrairement donc à l'hypothèse que privilégient la plupart des programmes de recherche en économie institutionnaliste, à l'exception de celui de Douglass North [1990].

La configuration paradoxale des années 1919-1939 marque une étape importante dans l'évolution des modes de régulation à long terme (figure 6).

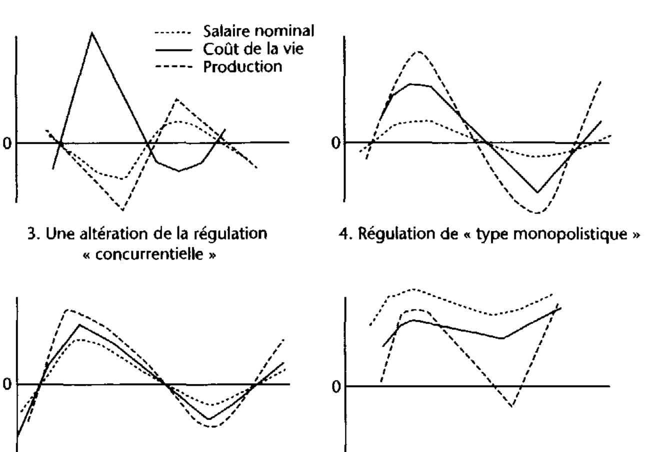
La régulation monopoliste : les trente glorieuses

Ce n'est qu'à partir de la seconde moitié des années 1950 que s'établit cette *régulation* que l'on peut aussi qualifier d'*administrée*, qui n'était qu'en germe dans l'entre-deux-guerres, tant en France qu'aux États-Unis. En effet, le passage à la monnaie forcée est utilisé pour financer l'accumulation et non plus les dépenses de guerre, le rapport salarial est radicalement transformé par l'indexation du salaire nominal sur les prix et ce que l'on appelait à l'époque les « dividendes du progrès », c'est-à-dire la progression attendue de la productivité. Parallèlement, les éléments collectifs entrant dans le mode de vie salarié (accès à l'éducation, à la santé, au logement, etc.) sont incorporés dans des systèmes de couverture sociale, soit bismarckien — lorsque ce sont les cotisations sociales et patronales qui alimentent la couverture sociale des salariés —, soit beveridgien — quand la solidarité sociale est financée par la fiscalité générale.

Figure 6. **La succession des modes de régulation : l'exemple du rapport salarial**







Ces changements majeurs expliquent un cours sans précédent du salaire : progression quasi continue du salaire réel, perte de sensibilité du salaire nominal vis-à-vis du chômage, caractère stagflationniste des récessions. La régulation monopoliste se distingue donc fortement de la régulation concurrentielle. C'est encore une différence par rapport aux autres approches institutionnalistes qui continuent à faire de l'équilibre de concurrence parfaite avec information symétrique le point de référence par rapport auquel les institutions réellement existantes introduisent autant d'imperfections. Pour la théorie de la régulation au contraire, cette configuration institutionnelle était cohérente et livrait des performances qui, rétrospectivement, apparaissent remarquables.

Ce mode de régulation est entré en crise dès la fin des années 1960 et depuis lors s'est amorcé un processus de recomposition des formes institutionnelles, qui jusqu'à présent n'a pas donné naissance à un successeur aussi clairement identifiable que l'était la régulation monopoliste.

Les modes de régulation contemporains

Néanmoins les recherches ont exploré diverses hypothèses qui s'organisent par rapport à une certaine hiérarchie des formes institutionnelles.

L'approfondissement de la concurrence, y compris internationale

En premier lieu, la déréglementation et l'ouverture internationale quasi continue depuis le milieu des années 1960 ont fait de la *concurrence* une forme institutionnelle importante si ce n'est dominante [Petit, 1998]. En effet, elle tend à affecter la recomposition du rapport salarial, en sorte que les salaires n'apparaissent plus seulement comme composante de la demande effective mais en tant que coût contribuant à la formation de la compétitivité. *Mutatis mutandis*, les États-nations sont en concurrence, y compris en matière fiscale, du fait de la mobilité accrue du capital, de sorte que les relations État-économie en sont transformées. Ce mode de régulation potentiel est cependant différent de la régulation concurrentielle typique du XIXe siècle en ce qu'il opère dans le cadre d'un État aux interventions multiformes, y compris dans le domaine de la couverture sociale.

Un mode de régulation dominé par la tertiarisation ?

Une lente mais persistante transformation des structures productives est intervenue depuis la Seconde Guerre mondiale. Alors que l'industrie manufacturière était motrice et tendait à imposer sa dynamique à la conjoncture d'ensemble, l'emploi tertiaire n'a cessé de se développer au point de déplacer le centre de gravité de l'économie [Petit, 1986]. Or ce secteur des services manifeste une articulation originale des formes institutionnelles (relative segmentation, voire balkanisation des contrats de travail, concurrence par la qualité et la localisation, etc.). En conséquence, dans les économies contemporaines, une partie significative des propriétés des modes de régulation dérive du secteur tertiaire. Par exemple, les fluctuations de l'activité sont de moindre ampleur, du fait de l'inertie qui prévaut dans les services. Ce mode de régulation s'inscrirait dans la continuité du passage de la régulation à l'ancienne (dominée par le secteur agricole) vers la régulation concurrentielle (impulsée par l'industrie) puis monopoliste (caractérisée par une articulation originale entre industrie et service).

Un mode de régulation financiarisé ?

Selon une troisième approche, la multiplication des innovations financières et l'ouverture aux flux de capitaux internationaux de nombre d'économies, développées comme en voie de développement, ont suscité une hypothèse alternative, à savoir la financiarisation du mode de régulation [Aglietta, 1998]. Or le processus de recomposition des formes institutionnelles au cours des deux dernières décennies est si complexe que, jusqu'à présent, l'émergence d'un mode de régulation financiarisé demeure incertaine et difficile à établir, si ce n'est aux États-Unis dans les années 1990. Mais ce mode de régulation montre ses limites avec l'éclatement de la bulle Internet et ne semble pas susceptible de s'appliquer à un grand nombre de pays [Boyer, 2002b].

Cette pluralité des modes de régulation potentiels illustre une implication fondamentale de la théorie : si rétrospectivement leur mise au jour donne l'impression d'une interprétation fonctionnaliste, dans le temps réel des transformations structurelles, l'incertitude qui préside à l'émergence des modes de régulation apparaît clairement.

Conclusion : équilibre, déséquilibre... régulation

Ainsi l'apport de cette problématique et la justification du choix du terme régulation pour la caractériser apparaissent plus clairement.

La théorie néoclassique se concentre sur la notion d'*équilibre*, quand bien même étudierait-on le processus de croissance, car il est censé converger vers un sentier doté de stabilité dynamique, que le système de prix suffit à caractériser. De plus, cette théorie minore l'impact de la monnaie et ignore le caractère dynamique du processus d'accumulation typique d'une économie capitaliste [Sapir, 2000].

La théorie du *déséquilibre* [Bénassy, 1984] lève l'hypothèse de prix walrassiens et considère qu'ils résultent d'un processus oligopolistique de formation des prix, ce qui correspond effectivement aux formes contemporaines de la concurrence. Pourtant, sauf exception, les modèles correspondants ne prennent pas en compte la dynamique de l'accumulation, pas plus que le rôle des institutions dans la coordination des stratégies des agents économiques.

La théorie de la *régulation* prend la pleine mesure de l'impact des formes institutionnelles, que sont le rapport salarial, les formes de la concurrence, le régime monétaire, sur la dynamique de l'accumulation qui ne résulte plus du seul jeu des prix relatifs. Dans la mesure où certains des prix tels que le salaire ou le taux d'intérêt résultent du jeu des formes institutionnelles, les outils forgés par la théorie du déséquilibre, en particulier la notion de rationnement, peuvent être mobilisés pour formaliser les modes de régulation.

III / Régimes d'accumulation et dynamique historique

Comme la théorie s'intéresse aux tendances de longue période, un second concept joue un rôle important, celui de régime d'accumulation. Il importe de le resituer par rapport à celui de schéma de reproduction avancé par Marx et ses successeurs. L'objectif est de formaliser la dynamique économique par la prise en compte explicite de l'impact des formes institutionnelles sur la répartition du revenu entre salaire et profit, et la compatibilité de l'impératif de valorisation et de réalisation, pour reprendre la terminologie marxiste. Apparaît alors une multiplicité de régimes d'accumulation, non seulement d'un point de vue théorique mais aussi historique. Cette variété est d'autant plus marquée que l'analyse est étendue des économies de vieille industrialisation à celles dans lesquelles le processus est plus tardif.

Des schémas de reproduction aux régimes d'accumulation

Si le mode de régulation explicite les enchaînements conjoncturels des principales variables macroéconomiques, telles que les perçoivent les agents économiques, le régime d'accumulation décrit les linéaments d'un modèle de croissance à long terme. Une telle dualité n'est pas sans susciter quelques difficultés d'interprétation.

Origine et signification

La notion de régime d'accumulation est fondamentale et ne fait pas double emploi avec celle de mode de régulation. Une première clarification établit un parallèle avec une coexistence équivalente

dans les autres théories macroéconomiques. Dans la tradition keynésienne, le modèle IS-LM a pour fonction de décrire l'impact de la politique économique sur les niveaux d'activité, alors que d'autres modèles, de plus long terme, cherchent à cerner les conditions d'une croissance régulière. Même dualité dans la macroéconomie néoclassique contemporaine : les modèles de cycle réel décrivent les conséquences d'innovations monétaires ou technologiques, alors que les modèles de croissance endogène — comme d'ailleurs le modèle de Solow — s'affranchissent de la description du cycle pour cerner les facteurs qui contribuent à la croissance à long terme.

Mais il est une raison beaucoup plus fondamentale à l'usage de la notion de régime d'accumulation. En effet, fidèle à l'intuition marxiste de base, la théorie de la régulation tire de la référence au mode de production capitaliste l'hypothèse d'un rôle déterminant de l'accumulation. Cependant, le régime d'accumulation se distingue des schémas de reproduction par le fait que leurs paramètres caractéristiques sont dérivés, pour l'essentiel, de deux formes institutionnelles : le rapport salarial et la forme de concurrence. De plus, la valeur de ces paramètres est le plus souvent estimée à partir de séries longues de comptabilité nationale. Ainsi dispose-t-on d'un modèle à deux sections pour l'économie française des trente glorieuses [Bertrand, 1983] et d'un modèle équivalent pour les États-Unis [Juillard, 1993], ou encore d'un modèle à plusieurs régimes incorporant la période de l'entre-deux-guerres [Boyer, 1989].

L'encadré 7 donne la définition complète de cette notion. Il suffit de souligner les aspects tout autant qualitatifs que quantitatifs. En effet, la viabilité d'un régime d'accumulation pose la question de la reproduction des formes institutionnelles. Lorsque s'effondre un régime d'accumulation, l'architecture des formes institutionnelles en est directement affectée. Dernière clarification, cette notion est éminemment abstraite et ne prétend pas décrire le comportement des agents économiques : c'est un outil d'analyse pour le chercheur régulationniste.

Une succession de régimes d'accumulation

Les recherches historiques de longue période portant sur les États-Unis, la France, les pays européens et le Japon font effectivement apparaître des changements de régimes d'accumulation. De façon succincte, *deux paramètres clés* apparaissent à l'échelle séculaire. D'un côté, le *caractère de l'accumulation* :

Encadré 7. Des formes institutionnelles à la macroéconomie

Régime d'accumulation

L'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital, c'est-à-dire permettant de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même.

Ces régularités concernent :

— un type d'évolution d'organisation de la production et de rapport des salariés aux moyens de production ;

— un horizon temporel de valorisation du capital sur la base duquel peuvent se dégager les principes de gestion ;

— un partage de la valeur permettant la reproduction dynamique des différents groupes sociaux ou classes ;

— une composition de la demande sociale validant l'évolution tendancielle des capacités de production ;

— une modalité d'articulation avec les formes non capitalistes, lorsque ces dernières ont une place importante dans la formation économique étudiée.

Mode de régulation

Tout ensemble de procédures et de comportements, individuels et collectifs, qui a la propriété :

— de reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées ;

— de soutenir et « piloter » le régime d'accumulation en vigueur ;

— d'assurer la compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées, sans que soit nécessaire l'intériorisation par les acteurs économiques des principes de l'ajustement de l'ensemble du système.

À dominante extensive si une configuration productive est étendue sans changement majeur des techniques de production.

A contrario à dominante intensive lorsque l'organisation productive est en permanence transformée pour dégager des gains de productivité.

D'un autre côté, les *caractéristiques de la demande* font intervenir de façon déterminante deux configurations contrastées :

Le *mode de consommation*, y compris celui des salariés, est peu intégré à la production manufacturière gouvernée par le capitalisme, ne serait-ce que parce qu'il est assuré par un secteur agricole caractérisé par une petite production marchande ou des rapports rentiers.

Au fur et à mesure que progressent le salariat et, par voie de conséquence, le taux de salarisation, le mode de vie des salariés s'est

Tableau 2. **Quatre grands régimes d'accumulation : entre théorie et histoire**

Nature de l'accumulation / Nature de la consommation	À dominante	
	Extensive	**Intensive**
Peu intégrée au capitalisme	Économie anglaise XVIIIe-XIXe siècle ①	Économie américaine XIXe siècle ②
Très intégrée au capitalisme	Économie américaine Dernier tiers du XXe siècle ④	Économies de l'OCDE Après 1945 ③

lui-même transformé, au point de dépendre de plus en plus de la production assurée par le secteur capitaliste.

La combinaison de ces deux caractéristiques définit *a priori* quatre régimes d'accumulation que l'on a effectivement observés dans l'histoire (tableau 2). Il faut noter que ces changements s'opèrent à l'échelle de plusieurs décennies. Il importe d'expliciter quels sont les facteurs qui sont à l'origine de l'évolution des régimes d'accumulation. Ce sont souvent les grandes crises qui marquent les limites d'un régime et suscitent les transformations annonciatrices d'un nouveau.

Caractériser les modes de développement

Il est temps de déterminer de quelle façon ces divers régimes sont dérivés des propriétés des formes institutionnelles caractéristiques de chacune de ces grandes périodes et d'examiner sous quelles conditions un régime d'accumulation viable peut prévaloir. Au passage, on mentionnera le mode de régulation qui soutient chaque régime. On convient d'appeler mode de développement la conjonction d'un régime d'accumulation et d'un mode de régulation.

Accumulation extensive en régulation concurrentielle

La théorie de la régulation trouve son origine et sa pertinence pour les économies dans lesquelles concurrence et rapport salarial

tendent à imposer leur logique à l'économie. C'est le cas pour les économies de vieille industrialisation. Si l'on se place dans la seconde moitié du XIXe siècle, on observe une configuration bien particulière. La concurrence est celle qu'exercent les entreprises capitalistes du fait de la supériorité de leurs méthodes et organisations productives : elles tendent à supplanter les formes antérieures, par exemple celle de la petite production marchande, pour reprendre la terminologie de Marx. La productivité se développe sous l'effet de l'accumulation dans le secteur moteur qui est celui des firmes industrielles capitalistes. C'est en ce sens que l'on peut qualifier d'extensive l'accumulation. Pour sa part, le salariat industriel est en développement mais minoritaire, de sorte qu'il contribue de façon décisive à la formation du profit mais qu'il n'est pas, ou peu, partie prenante à la formation de la demande. En conséquence, la reproduction économique se boucle sur la demande exprimée par la paysannerie, la bourgeoisie ou encore la dépense publique. C'est en ce sens que l'on peut parler d'une demande tirée par les profits.

Comment se stabilise l'accumulation ? Principalement à travers les fluctuations de l'armée de réserve, à savoir le rôle des fluctuations de l'activité industrielle sur la formation du salaire nominal. En effet, faute d'organisation collective, les salariés ne disposent que d'un très faible pouvoir de négociation. Lorsque la conjoncture industrielle s'emballe, l'embauche accroît l'emploi, ce qui permet une augmentation des salaires. Lorsque, *a contrario*, la conjoncture se retourne, les salariés subissent de plein fouet les crises industrielles qui tendent à se répercuter à l'ensemble de l'économie, au fur et à mesure que s'estompe la régulation à l'ancienne, centrée sur l'activité rurale.

De fait, au-delà des spectaculaires et souvent douloureuses transformations sociales, ce régime d'accumulation a assuré l'essor du premier capitalisme industriel.

Accumulation intensive sans consommation de masse

Toutes les configurations de l'accumulation ne débouchent pas nécessairement sur un régime doté de stabilité dynamique. À cet égard, la période de l'entre-deux-guerres est éclairante. En effet, dans leur quasi-totalité, les formes institutionnelles connaissent des transformations majeures. Un premier changement tient à la mobilisation de la science et de la technique pour développer des produits nouveaux et pousser la rationalisation des méthodes de

production. Les gains de productivité sans précédent témoignent du passage à une accumulation intensive, construite sur la cumulativité de l'amélioration des techniques de production. C'est l'époque de la production de masse et de ses rendements d'échelle. L'essor de la salarisation introduit une seconde transformation par rapport à la fin du XIXe siècle. Dès lors, la demande émanant des salariés devient importante, mais sa genèse se heurte au fait que le rapport salarial continue à être marqué par le caractère concurrentiel de la formation des salaires.

Dans ces conditions, l'accélération de la productivité conduit à l'amorce d'une accumulation tirée par les profits, mais qui vient buter sur un déséquilibre entre les capacités de production et la demande. En effet, la croissance de la production industrielle ne s'accompagne pas d'une évolution aussi favorable de l'emploi, de sorte que le salaire réel ne s'ajuste pas aux gains de productivité. En conséquence, la modération de la croissance de la masse salariale pèse sur la demande.

Ainsi s'explique le caractère très particulier que revêt la crise ouverte en 1929 aux États-Unis : tant le boom et l'euphorie des années 1920 que la dépression de 1929 à 1932 témoignent de la non-viabilité du régime d'accumulation issu de la Première Guerre mondiale.

Accumulation intensive avec consommation de masse

Pourquoi une telle séquence ne s'est-elle pas reproduite après la Seconde Guerre mondiale, comme le redoutaient les contemporains ? En fait, l'ampleur et la synchronisation des changements intervenus dans les compromis institutionnalisés sont à l'origine d'un régime viable d'accumulation intensive car, à partir des années 1950, production et consommation de masse vont de pair. Ce changement intervient grâce, en particulier, à l'institutionnalisation d'un rapport salarial fordiste fondé sur le principe d'un partage *ex ante* des gains de productivité. Parallèlement, l'application de la science et des avancées technologiques à la production devient systématique, alors que s'allonge l'horizon temporel de valorisation du capital. Cet allongement dépend lui-même de la vigueur et de la relative stabilité de la croissance, auxquelles contribue la mise en œuvre d'une nouvelle conception des relations État/économie. L'État encourage l'investissement productif, réalise les infrastructures nécessaires à leur efficacité, il promeut aussi une couverture sociale protectrice des salariés. Enfin, sous la bannière du

Tableau 3. **Un tableau synoptique des régimes d'accumulation**

Régime / Composantes	**Extensif en régulation concurrentielle**	**Intensif sans consommation de masse**	**Intensif avec consommation de masse**	**Extensif, inégalitaire**
Organisation de la production	La grande manufacture	Taylorisme puis chaîne de montage	Mobilisation des rendements d'échelle	Épuisement des gains de productivité et tertiarisation
Rapport salarial	Concurrentiel	Toujours concurrentiel malgré la croissance du salariat	Codification du partage des gains de productivité	Décentralisation, individualisation et dépérissement des formes collectives
Partage de la valeur ajoutée	Régulé par l'armée de réserve	Au bénéfice des profits	Stabilisation *ex ante* du partage	Réduction de la part salariale puis stabilisation
Composition de la demande sociale	Paysannerie, bourgeoisie, dépenses publiques	Part croissante de la demande des salariés	Rôle moteur de la demande des salariés	Stratifiée en fonction du revenu, lui-même lié aux compétences

keynésianisme, les gouvernements mènent des politiques de stabilisation de la conjoncture. Autant de facteurs qui allongent l'horizon de la prévision et permettent la mobilisation des rendements d'échelle et des effets d'apprentissage.

Ainsi, ce régime d'accumulation intensive centré sur la consommation de masse ouvre l'ère du fordisme. Par rapport aux précédents régimes (tableau 3), il a pour particularité d'institutionnaliser une complémentarité de fait entre consommation des salariés et investissement, débouchant sur une remarquable stabilité du partage des revenus, tant entre salaire et profit qu'entre les salariés eux-mêmes. Ce régime d'accumulation est caractérisé par un mode de régulation qualifié de monopoliste ou d'administré, puisque organisé grâce à une institutionnalisation des procédures d'ajustement en réponse aux aléas de l'activité économique. Il y a une dernière condition au succès de ce mode de développement : l'absence de contrainte forte exercée par l'environnement international, ce que permet le système de

Bretton Woods. Lorsque les rythmes d'inflation impliqués par les différentes régulations nationales divergent, le potentiel de croissance se trouve en général restauré grâce à un réajustement périodique des taux de change.

Accumulation extensive avec approfondissement des inégalités

Aux États-Unis, ce régime succède au fordisme dès lors que son entrée en crise se manifeste par un épuisement des sources antérieures de gains de productivité, qu'il tienne à des raisons directement technologiques (difficulté de poursuite de gains de productivité face à la demande de différenciation des produits) ou sociales (contestation de la logique du travail fordien). Comme à la crise d'un paradigme productif n'en succède pas nécessairement un autre doté de caractéristiques équivalentes, les années 1970 sont marquées par un retour à une accumulation à dominante extensive (figure 7). C'est d'autant plus paradoxal que s'intensifient les efforts d'innovation, sans qu'ils se manifestent par un redressement des gains de productivité. Il n'interviendra que dans les années 1980, et plus encore 1990.

Une deuxième composante de ce régime d'accumulation dérive de l'érosion, voire la décomposition, du rapport salarial fordiste, sous l'effet de la perte de pouvoir de négociation des syndicats face au chômage qui résulte de la crise du fordisme. Décentralisation des négociations au niveau des entreprises, individualisation des contrats de travail selon les compétences, suppression des clauses d'indexation des salaires par rapport à l'inflation et aux gains de productivité sont autant de facteurs qui permettent un développement des inégalités au sein du salariat lui-même (figure 8). Les luttes de classement tendent à remplacer les luttes de classes et ce facteur contribue à l'éclatement du rapport salarial antérieur.

Ce régime est donc fondé sur un approfondissement de la différenciation des produits en réponse à un essor des inégalités, puisque tel est le principe de bouclage de l'accumulation. Pour sa part, la « flexibilisation » des relations salariales autorise des réductions de coûts à travers la modération salariale, et non plus la recherche de techniques économes en travail, comme c'était le cas sous le fordisme caractérisé par l'anticipation de la permanence de la croissance du salaire réel. Ainsi, l'ouverture de plus en plus marquée à la concurrence internationale exerce un effet sur la modération des coûts salariaux. De plus, les trajectoires sectorielles et nationales se différencient selon le degré de compétitivité.

Figure 7. **Productivité et salaire réel aux États-Unis**

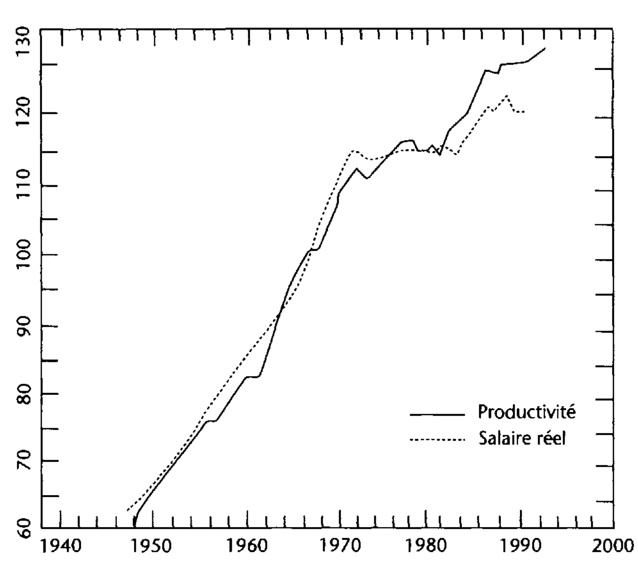
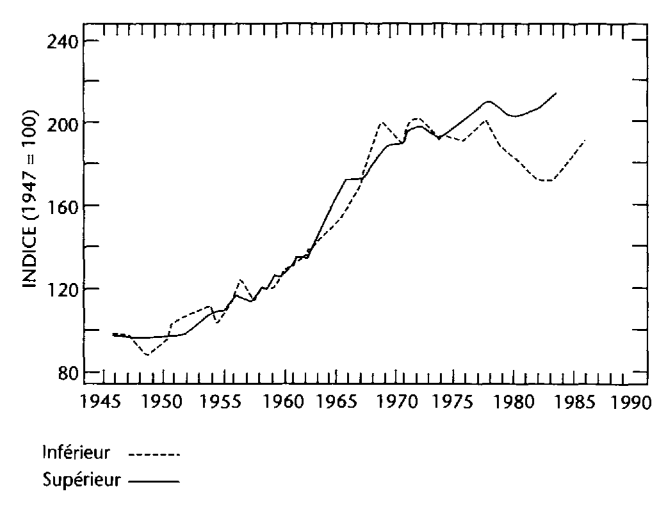


Figure 8. **L'évolution des inégalités de revenu aux États-Unis**
(premier *versus* dernier décile)



Remarque importante : ce mode de développement livre des performances globales inférieures à celles du fordisme puisqu'il est caractérisé par un net ralentissement de la progression du niveau de

vie, un chômage plus élevé, des profits plus incertains et une accentuation des inégalités sociales qui n'est pas sans conséquences sur l'acceptabilité de ce régime. Et pourtant, il succède au fordisme, ce qui invalide l'hypothèse d'une évolution des régimes d'accumulation en fonction de leur capacité à livrer une plus grande efficacité. C'est un démenti tant à la construction néoclassique qu'aux conceptions marxistes qui supposent un rôle déterminant respectivement de la productivité sur la croissance et des forces productives sur la reconfiguration des rapports sociaux. Pour la théorie de la régulation, les formes institutionnelles façonnent le régime de croissance, y compris la direction et l'intensité de l'innovation.

Formaliser le fordisme pour en étudier la viabilité et les crises

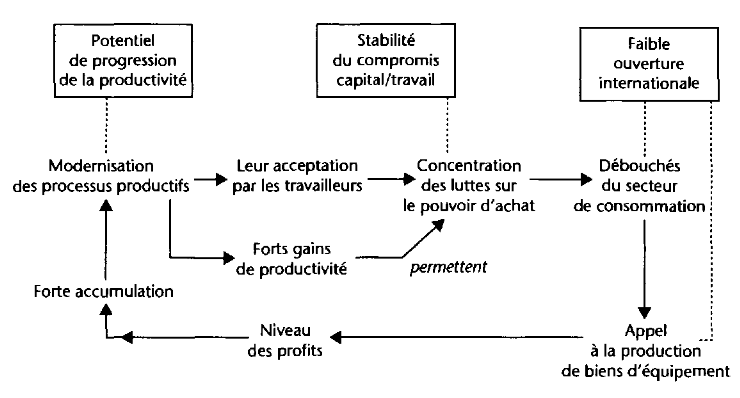
Comment cerner la viabilité d'un mode de développement ? Répondre à la question suppose que l'on passe de l'analyse institutionnelle et qualitative à une représentation quantifiée des relations entre les principales variables intervenant dans chaque configuration des formes institutionnelles. À des fins pédagogiques, c'est la formalisation du fordisme qui est d'abord présentée, la section suivante développant un modèle plus général.

Les enchaînements clés

De la caractérisation précédemment donnée, il est possible d'expliciter trois des mécanismes qui sont au cœur du fordisme (figure 9). Le premier a trait à la dynamique des gains de productivité : la croissance permet d'obtenir des gains de productivité conformément à l'existence de rendements d'échelle et d'effets d'apprentissage. Le second lie, de façon le plus souvent explicite, la formation des salaires à l'évolution des prix à la consommation et aux gains de productivité. Cette seconde composante définit donc comment se répartissent les gains de productivité entre salaire et profit. Le troisième mécanisme décrit comment se forme la demande une fois connue la distribution du revenu. Il suppose que la consommation des salariés est un indicateur clé pour la décision d'investissement des entreprises.

Enfin, pour que la demande se convertisse en production, encore faut-il que soient disponibles les capacités de production et que les importations n'absorbent pas une fraction importante de cette

Figure 9. **Le cercle vertueux de la croissance fordienne et ses trois conditions**



demande. L'hypothèse sous-jacente est que l'économie est peu ou pas ouverte à l'économie internationale. Lorsque l'on enlève cette dernière hypothèse, on obtient de tout autres régimes d'accumulation, spécialement pertinents pour les années 1980 et 1990, et plus encore pour les pays dits périphériques, c'est-à-dire fortement dépendants en termes de commerce, de technologie et de finance.

Les équations de base

Sur la base de cette représentation extrêmement simplifiée du circuit économique, il est possible de construire un modèle décrivant les variables clés de ce régime (encadré 8).

L'évolution de la productivité dépend des tendances du changement technique, de l'intensité de la formation de capital et de l'existence de rendements d'échelle croissants. Ces trois termes rassemblent différentes conceptions. La tradition schumpétérienne est représentée par le terme constant, expression de tendances exogènes du changement technique. Les modèles à génération de capital se traduisent par l'impact du flux d'investissements sur l'amélioration des technologies. Enfin, les analyses kaldoriennes, en l'occurrence essentielles, prennent en compte l'impact du dynamisme de la production sur la productivité.

L'intensité de la formation du capital est fonction du rythme de croissance de la consommation, ce qui reçoit une double interprétation. Conformément à la tradition postkeynésienne, on reconnaît un mécanisme d'accélérateur, mais c'est aussi l'expression du fait que

Encadré 8. Un modèle de croissance fordienne

Les équations

(1) $\mathring{PR} = a + b\,.\,(I/Q) + d\,.\,\mathring{Q}$ — PR productivité ; Q Production

(2) $(I/Q) = f + v\,.\,\mathring{C}$ — I Volume de l'investissement ; C Consommation

(3) $\mathring{C} = c\,.\,(\mathring{N}\,.\,SR) + g$ — N Emploi ; SR Salaire réel

(4) $(\mathring{SR}) = k\,.\,\mathring{PR} + h$ — k Coefficient de partage des gains de productivité

(5) $\mathring{Q} = \mathring{D} \equiv \alpha\,.\,\mathring{C} + (1-\alpha)\,.\,\mathring{I}$ — D Demande avec $\alpha = (C/Q)_{-1}$ variable à long terme

(6) $\mathring{N} \equiv \mathring{Q} - \mathring{PR}$ — Détermination de l'emploi

Les ° désignent le taux de croissance de chaque variable.

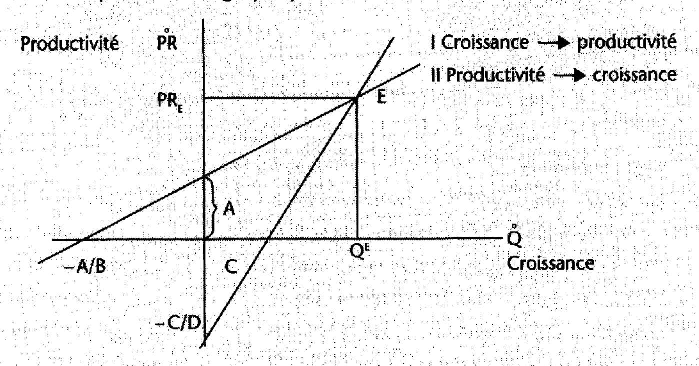
Une représentation graphique

Le modèle précédent s'interprète aisément comme le résultat d'un double processus :

1. Connaissant le rythme de croissance des marchés, quelles sont les tendances de la productivité [relation (I)] ?

2. Pour une évolution donnée de la productivité, quelle est la distribution des revenus entre salaires et profits, croissance de la consommation et de l'investissement, et donc de la demande globale [relation (II)] ?

D'où la représentation graphique suivante :



Une fois simplifiées et linéarisées certaines des relations du modèle, la solution analytique est la suivante :

(I) $\mathring{PR} = A + B\,.\,\mathring{Q}$ (II) $\mathring{Q} = C + D\,.\,\mathring{PR}$

(III) $\mathring{Q}^E = \dfrac{C + D\,.\,A}{1 - D\,.\,B}$ $\mathring{N}^E = \dfrac{C(1-B) + A(D-1)}{1 - D\,.\,B}$

Avec $A = a + bf$ et $B = bv + d$

$$C = \frac{\alpha\,.\,(c\,.\,h + g) + (1-\alpha)\,.\,f}{1 - \alpha\,.\,c - (1-\alpha)\,.\,v} \quad \text{et} \quad D = \frac{\alpha c\,.\,(k-1)}{1 - \alpha\,.\,c - (1-\alpha)\,.\,v}$$

la modernisation du secteur produisant les biens de consommation est, dans le fordisme, le principal stimulant de la production de biens d'équipement. Cette seconde équation est alors le résumé d'une caractéristique clé d'un modèle en sections productives [Bertrand, 1983].

Pour sa part, la consommation s'inscrit dans une logique plus kaleckienne que keynésienne. En effet, on doit à Kaldor, s'inspirant de Kalecki, l'adage selon lequel « les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent, les salariés dépensent ce qu'ils gagnent », traduisant l'asymétrie fondamentale qui caractérise le rapport salarial. Ainsi, la consommation dépend de la masse salariale, hypothèse d'autant plus fondée que l'activité salariale est dominante. Sans grande difficulté, on pourrait prendre en compte un comportement de consommation différent pour les salariés et les titulaires de profit. La formation du salaire prend en compte deux hypothèses centrales. Comme le salaire nominal est totalement indexé sur un indice des prix à la consommation, c'est le salaire réel qui devient la variable pertinente. Or ce salaire réel fait l'objet d'une indexation le plus souvent explicite et institutionnalisée sur les gains de productivité. On note l'absence de tout terme faisant référence à la situation de l'emploi ou du chômage, en conformité avec les enseignements des études économétriques montrant le rôle devenu mineur du chômage dans le fordisme [Boyer, 1978].

La cinquième équation prend l'apparence d'une simple équation comptable qui égalise production et demande. Pourtant, elle a une signification économique particulière puisqu'elle postule que c'est la dynamique de la demande qui limite la production. C'est étendre au moyen-long terme une hypothèse que la macroéconomie contemporaine ne considère que pour le court terme. Cette hypothèse s'affranchit de la conception partagée par la quasi-totalité des macroéconomistes (néoclassiques, néokeynésiens, classiques). Elle a donc été critiquée [Duménil et Lévy, 2002], mais elle a le mérite de mettre en exergue la dépendance des capacités de production à l'égard de l'évolution de la demande, tant à travers l'investissement et le mécanisme d'accélérateur que du fait de la dépendance de l'intensité du changement technique à l'égard de la pression de la demande. De même, la sixième et dernière équation définit la croissance de l'emploi comme écart entre les tendances de la production et de la productivité. Elle incorpore en fait une hypothèse forte mais pas nécessairement invalidée par les données économétriques : l'emploi ne dépend pas pour l'essentiel de phénomènes de substitution capital/travail, mais du niveau de la demande et de

déterminants de la productivité [Boyer, 1999b]. C'est s'inscrire dans la tradition des modèles de croissance postkeynésiens.

Les trois conditions de viabilité

Les équations précédentes peuvent s'interpréter comme explicitant un double processus, caractéristique typique d'une théorie de la croissance cumulative appliquée au fordisme (seconde partie de l'encadré 8 ci-dessus). D'un côté, connaissant le rythme de croissance de la demande, quelles sont les tendances de la productivité ? De l'autre, pour une évolution de la productivité, comment se distribue le revenu et quelle est en conséquence la croissance de la consommation, de l'investissement, donc de la production ? Pour faire image, la croissance fordiste résulte de l'équivalent d'un moteur à deux temps : d'abord la productivité déclenche la croissance, ensuite la croissance stimule la productivité. Cette formulation littéraire donne l'impression d'un processus explosif, car fondamentalement déséquilibré.

En fait, pour qu'un régime soit viable, il importe qu'une perturbation exogène transitoire n'affecte pas le sentier de croissance. Cette condition suppose que le degré d'indexation du salaire réel par rapport à la productivité soit compris entre deux limites définies par référence au régime de productivité et de demande. S'il est trop bas, l'économie risque l'effondrement, s'il est trop haut l'explosion (encadré 9).

Mais ce n'est pas la seule condition puisqu'il faut s'assurer aussi que les profits n'évoluent pas de façon défavorable au point de remettre en cause la validité de l'équation (2) qui postule le dynamisme de la consommation comme seul facteur explicatif de l'investissement. Il faut que l'indexation du salaire réel par rapport à la productivité soit inférieure à un autre seuil limite dépendant du régime de productivité et de demande.

Enfin, si l'on veut tenir compte d'une caractéristique importante de la période du fordisme, il faut s'assurer que l'emploi est croissant. Cette condition est satisfaite si les composantes autonomes de la demande ont un dynamisme supérieur aux tendances du progrès technique économisant le travail. On retrouve ainsi l'équivalent d'une caractérisation néoschumpétérienne du fordisme : l'emploi est croissant pour autant que l'innovation de produit l'emporte sur l'innovation de processus.

C'est tout l'intérêt d'une modélisation, même extrêmement simple, que d'expliciter les conditions de possibilité d'un régime

Encadré 9. Les conditions d'un processus de croissance fordiste vertueuse

L'observation de la période 1950-1967 fait apparaître trois caractéristiques essentielles : une croissance tendancielle, certes modérée, de l'emploi, une relative stabilisation des fluctuations conjoncturelles et, initialement tout au moins, l'absence de tendance adverse marquée concernant la part des profits. Le modèle permet de déterminer à quelles conditions technologiques et institutionnelles ces trois propriétés sont garanties.

Pour que l'emploi augmente, il faut que les composantes autonomes de la demande (consommation comme investissement) aient un dynamisme supérieur aux tendances du progrès technique économisant le travail [condition C1].

Pour que le sentier de croissance soit stabilisé par un processus autocorrecteur des déséquilibres de court terme, le degré d'indexation des salaires par rapport à la productivité doit être compris entre deux limites fixées par les caractéristiques des techniques et la formation de la demande [condition C2].

L'absence d'évolution défavorable de la part des profits suppose que le degré d'indexation des salaires soit inférieur à une autre limite, fonction des paramètres techniques et de la demande [condition C3].

C1 $\frac{C(1-B)+A(D-1)}{1-D.B}>0$ Condition de croissance de l'emploi

C2 $1-\frac{|1-\alpha c-(1-\alpha)v|}{\alpha c(bv+d)}<k<1+\frac{|1-\alpha c-(1-\alpha)v|}{\alpha c(bv+d)}$ Condition de stabilité du sentier de croissance

C3 $A+B.\left(\frac{C+D.A}{1-DB}\right)\geq\frac{h}{1-k}$ Condition pour que la part des profits ne décline pas tendanciellement

fordiste. Symétriquement, cela permet de diagnostiquer les facteurs de crise de ce régime.

Les sources de crise

À la lumière de ce modèle, elles sont au nombre de trois.

Il se peut d'abord que *s'épuisent les gains de productivité* associés aux méthodes fordiennes de production, comme cela a été observé aux États-Unis [Bowles, Gordon et Weiskopf, 1986] et plus tardivement en France [Coriat, 1995]. Toutes choses égales par ailleurs, cela peut faire entrer l'économie dans une zone d'instabilité.

En second lieu, le maintien d'un plein-emploi, voire d'un suremploi, donne un pouvoir de négociation aux salariés qui revendiquent alors une *plus complète indexation* de leur salaire sur les gains de productivité. Ensuite, la rupture ultérieure des tendances de la

productivité par rapport aux anticipations sur lesquelles étaient fondées les conventions collectives peut aussi relever le degré d'indexation observé *ex post* [Boyer, 1986b]. Dès lors que le seuil supérieur défini par la condition C2 est franchi, la stabilité du régime de croissance n'est plus garantie.

Enfin, en l'absence d'innovations radicales de produit, la maturation de la consommation de masse peut impliquer une évolution défavorable de l'emploi, les innovations de procédés l'emportant sur les innovations de produit [Lorenzi, Pastré et Tolédano, 1980 ; Réal, 1990]. De plus, le succès même de la production fordiste conduit à un déplacement de l'emploi vers le tertiaire [Petit, 1986], y compris l'éducation, la santé et les loisirs, domaines dans lesquels les méthodes fordiennes sont *a priori* inadaptées. D'autant plus que la demande se doit d'être solvabilisée par une intervention de l'État, thème présent dès les travaux fondateurs de la théorie de la régulation [Aglietta, 1976]. Ainsi, avant même d'entrer dans une zone d'instabilité, l'économie peut connaître une divergence entre l'évolution de la population active et la dynamique de l'emploi.

De plus, si les profits sont alors affectés négativement, intervient un ralentissement, voire un blocage de l'investissement. L'économie sort ainsi de la zone de validité du fordisme pour entrer dans une zone dite classique dans laquelle une détérioration des profits a une influence négative sur le niveau de l'activité.

Ce sont autant de faits stylisés qui ne sont pas sans rappeler les évolutions observées tant aux États-Unis que dans divers pays européens dans les années 1970.

Un modèle général à plusieurs régimes

À partir de la fin des années 1970, les limites des régimes de croissance de l'après-guerre, qu'elles tiennent à la crise du fordisme ou à la déstabilisation du système monétaire international, apparaissent claires à la plupart des acteurs. Elles suscitent d'abord un renversement des politiques économiques, puis un retour sur le bien-fondé de certaines des formes institutionnelles. Si le monétarisme apparaît comme le premier à disputer la légitimité du keynésianisme, c'est ensuite la conception classique qui fait un retour remarqué : les salaires, qui étaient auparavant considérés comme un facteur de dynamisation de la demande, sont de plus en plus perçus comme des charges pesant sur la rentabilité des firmes et la compétitivité de l'économie nationale. En conséquence, nombre de

gouvernements conservateurs reviennent sur la législation du travail, encouragent la concurrence, l'ouverture internationale, et redéfinissent le rôle de l'État. À tel point qu'au début des années 1980, dans les discours politiques tout au moins, tend à s'imposer une conception aux antipodes du fordisme : la modération salariale d'aujourd'hui fait les profits qui susciteront l'investissement de demain et l'emploi d'après-demain, proposition connue sous le nom de *théorème de Schmidt*. Ce n'était que la première étape d'une stratégie connue en France sous le nom de *désinflation compétitive* [Lordon, 1997], à l'échelle internationale sous le vocable de *politique conservatrice néolibérale* [Bowles, Gordon et Weiskopf, 1986 ; Boyer, 1990a]. Dans quelle mesure un tel régime d'accumulation est-il viable ?

Réintroduire des facteurs concurrentiels

Ce nouveau cours des politiques économiques est une invitation à la généralisation du modèle fordien en lui adjoignant des mécanismes concurrentiels. C'est aussi une façon d'analyser les régimes d'accumulation extensive en régulation concurrentielle, typique du XIXe siècle comme cas limite de ce modèle. Il suffit de procéder à deux généralisations. En premier lieu, l'investissement dépend à la fois de l'évolution de la consommation et des profits. En second lieu, le salaire réel ne dépend plus seulement de la productivité, mais aussi de la croissance de l'emploi comme mesure de la situation du « marché du travail » (encadré 10).

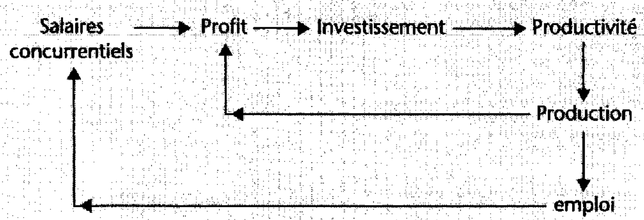
Une multiplicité de régimes de productivité et de demande

La conséquence de cette extension est d'enrichir considérablement les configurations respectives des régimes de productivité et de demande. Concernant le régime de productivité, il ressort que la productivité peut se révéler croissante avec la production, non seulement dans le cas fordien où les rendements d'échelle sont élevés et l'indexation limitée, mais encore dans un cas typiquement classique : la croissance alimente les profits qui stimulent l'investissement, source de gains de productivité. Le régime de demande peut aussi être croissant avec la productivité dans le cas classique où la formation des salaires est principalement compétitive et l'investissement fortement dépendant des profits. Ainsi apparaît possible un régime d'accumulation conforme à l'intuition classique.

Encadré 10. Régimes d'accumulation : un modèle général

Pour traiter des modes de régulation concurrentiels, comme de l'influence des stratégies libérales sur la transformation du régime d'accumulation fordiste, il importe de généraliser le modèle de croissance antérieurement présenté (encadré 4, ci-dessus). Fondamentalement, l'enchaînement classique est le suivant. Des salaires concurrentiels permettent de hauts profits qui alimentent l'investissement et donc la productivité. Le relèvement de la croissance — tirée par l'investissement ou, en économie ouverte, par les exportations — entraîne à terme le dynamisme de l'emploi. Idéalement, le cercle vertueux classique se présente ainsi :

Les enchaînements d'une croissance classique



En fait, pour les besoins de l'analyse, ces mécanismes seront combinés avec ceux de la boucle fordienne concernant le synchronisme entre salaire réel et productivité. Pour ce faire, il suffit d'introduire deux généralisations :

Le taux d'investissement dépend aussi bien du rythme de croissance de la consommation que de la part des profits dans la valeur ajoutée [équation 2']. L'équation contient comme cas particulier aussi bien l'hypothèse classique pure ($v = 0, u >> 0$) que l'hypothèse fordienne typique ($v >> 0, u = 0$).

Le salaire réel combine deux déterminations opposées : un partage explicite des gains de productivité, des effets concurrentiels conformément à une élasticité positive par rapport aux tendances de l'emploi [relation 4']. Les configurations s'échelonnent du cas fordien typique ($k > 0, l = 0$) au cas concurrentiel pur ($k = 0, l >> 0$).

D'où, par rapport au modèle antérieur, les trois changements suivants :

(2') $\frac{I}{Q} = f + v . \mathring{C} + u \left(\frac{PRO}{Q}\right)$ — I : Volume de l'investissement, $\mathring{C}$: taux de croissance de la consommation, PRO/Q : part des profits

(4') $\mathring{SR} = k . \mathring{PR} + \ell . \mathring{N} + h$ — ℓ : élasticité du salaire réel par rapport à l'emploi

(7) $PRO = Q - SR . N$ — Détermination des profits

Après simplification et linéarisation, la solution a la même forme générale que précédemment (formules (I) à (III) de l'encadré 8 ci-dessus), avec les nouvelles expressions suivantes :

$$A = \frac{a + bf + vg + b\,(vc - u) . h}{1 - b\,(vc - u) . (k - 1 - \ell)} \qquad B = \frac{b\,[vc\,(1 + \ell) - 1] + d}{1 - b\,(vc - u) . (k - 1 - \ell)}$$

$$C = \frac{(1 - \alpha)\,f + (ch + g)\,[\alpha + (1 - \alpha) . v] - h\,(1 - \alpha)\,u}{1 - [\alpha + (1 - \alpha)\,v] . c\,(1 + \ell) + \ell(1 - \alpha) . u}$$

$$D = \frac{[\alpha c + (1 - \alpha)\,v]\,vc - (1 + \alpha)\,u] . (k - \ell - 1)}{1 - [\alpha + (1 - \alpha)\,v] . c\,(1 + \ell) + \ell(1 - \alpha) . u}$$

Il apparaît aussi que peuvent exister des *régimes hybrides*. Alors même qu'existent des rendements croissants, on peut observer une relation négative entre productivité et croissance dès lors que le degré d'indexation des salaires est trop élevé. De la même façon, l'indexation des salaires n'est pas une condition suffisante pour que l'on observe un régime de demande croissant avec la productivité, puisqu'il suffit que se renforce le rôle du profit pour que s'inverse le régime de demande.

Lorsque l'on combine les différents régimes de productivité et de demande, on obtient alors une variété de configurations qui correspondent tantôt à des régimes d'accumulation viables, tantôt à des situations de crise.

Un retour sur la périodisation

Cette typologie autorise une interprétation plus analytique de la succession des périodes présentées antérieurement (figure 10).

Le *XIXe siècle* se caractérise par une forte influence de l'accumulation du capital sur la productivité mais des rendements d'échelle modérés. Les salaires sont essentiellement concurrentiels et l'investissement est dépendant des profits. Pour des valeurs vraisemblables des paramètres, un régime d'accumulation précédemment qualifié d'extensif en régulation concurrentielle est susceptible de s'établir et de conduire à une *croissance modérée mais stable.*

L'*entre-deux-guerres* est marqué par l'importance des rendements d'échelle typiques de la production de masse. Les salaires continuent à se former sur une base essentiellement concurrentielle, en continuité avec la période précédente. En revanche, une nouveauté tient au fait que l'investissement devient sensible à la demande, y compris celle émanant des salariés du fait de la croissance de leur nombre. De ce fait, le rythme de croissance s'élève, mais le processus devient instable du fait de la relation négative entre demande et productivité, essentiellement due à l'absence d'indexation du salaire réel par rapport à la productivité. C'est ainsi que l'on peut interpréter la crise de 1929-1932 comme celle d'un régime d'accumulation intensive sans émergence d'une consommation de masse.

L'*âge d'or des trente glorieuses* est en un sens le prolongement de l'entre-deux-guerres dans la mesure où se poursuit la mise en œuvre des méthodes de l'organisation scientifique du travail et s'approfondit la dépendance de l'investissement par rapport au dynamisme de la demande. La modélisation montre que le changement

Figure 10. **Une périodisation de l'accumulation et de ses crises**

Étape 1 : le XIX[e] siècle

Étape 2 : l'entre-deux-guerres

Étape 4 : les années 1970

Étape 3 : les années 1960

Source : Boyer [1988a, p. 619].

majeur est celui qui a trait au compromis salarial fordien en vertu duquel les salariés ont accès aux « dividendes du progrès », c'est-à-dire à un partage des gains de productivité. Des estimations économétriques portant sur les États-Unis [Leroy, 2002] confirment que ce changement a été suffisant pour permettre le passage au fordisme, c'est-à-dire à un régime viable d'accumulation intensive centré sur la consommation de masse.

Les *vingt douloureuses* (les années 1970 et 1980) manifestent la sortie de ce régime sous l'effet de la conjonction de différents changements. Le phénomène déterminant est la forte décélération des gains de productivité due à la quasi-disparition des rendements d'échelle du fait de l'arrivée à maturité des industries fordiennes. Ce

phénomène est spectaculaire aux États-Unis et se propage ensuite aux autres pays industrialisés. Dans certains pays européens, la surindexation des salaires pénalise les profits et contribue à casser le cercle vertueux antérieur. Enfin, les stratégies de libéralisation renforcent la concurrence à l'échelle internationale et domestique, ce qui fait retour sur les déterminants de l'investissement : le profit plus que la demande domestique émanant des salariés, d'autant plus que les économies nationales s'ouvrent au commerce international puis aux mouvements des capitaux. D'où un fort ralentissement de la croissance et des enchaînements conjoncturels qui rompent avec les trente glorieuses et appellent des interventions répétées des pouvoirs publics en vue de contrôler une instabilité récurrente et surtout de réformer les institutions héritées de l'après-Seconde Guerre mondiale.

Conclusion : le fordisme, concept important mais pas exclusif

Cette mise en perspective permet de comprendre la place attribuée au fordisme par la théorie de la régulation. Cette notion permet de rendre compte d'une période qui apparaît de plus en plus exceptionnelle en termes de rapidité et de stabilité de la croissance, mais aussi de progression du niveau de vie. Elle s'inscrit en rupture par rapport à l'histoire longue et contraste avec les médiocres performances des décennies 1980 et 1990, et renforce le diagnostic concernant l'originalité de ce régime d'accumulation. Il permettait en effet de concilier haut niveau et stabilité du profit avec une progression du revenu des salariés, de combiner efficacité dynamique et modération des inégalités, dynamisme du secteur privé et ampleur des interventions publiques.

Mais cette interprétation n'est que l'un des résultats de la construction théorique : ce régime a été précédé par d'autres dotés de propriétés différentes, il entre en crise du fait de son succès même, et une grande partie des efforts de la théorie de la régulation a visé depuis lors à diagnostiquer quels pourraient en être les successeurs. Enfin, comme il a été rappelé dès l'introduction, c'est l'observation de la crise du fordisme qui a suscité l'émergence de cette problématique. C'est une invitation à un bilan des résultats que livre cette problématique concernant l'analyse des crises.

IV / Une théorie des crises

Le présent chapitre propose une analyse plus systématique de la définition, de l'origine et du déroulement des crises, thème déjà abordé par les chapitres antérieurs. En effet, les concepts de la théorie de la régulation ont été élaborés afin de rendre compte simultanément des facteurs assurant l'*existence* d'un mode de régulation et d'un régime d'accumulation, et de ceux qui contribuent à leur *déstabilisation*. La construction est largement originale par rapport aux théories macroéconomiques contemporaines. Elle n'est pas non plus la simple répétition des travaux d'histoire économique, bien qu'elle s'inspire de l'école des Annales. La mise en évidence de la *variété des formes* que revêtent les crises n'est pas un obstacle à l'explication d'un petit nombre de *mécanismes de base* conduisant aux crises qui, à un certain niveau d'abstraction, sont dotées d'invariance.

La dialectique croissance/crise

En effet, l'accent mis sur les conditions d'une accumulation viable conduit à s'intéresser simultanément aux facteurs de déstabilisation de ces régimes. Fidèle à la filiation marxiste, la théorie de la régulation considère que le profil cyclique de la conjoncture résulte des caractéristiques mêmes des formes institutionnelles que sont la concurrence et le rapport salarial : tendance à la suraccumulation pendant l'expansion, puis retournement et ajustement des déséquilibres ainsi apparus durant la phase de récession, de dépression ou de crise.

La conception générale

Ainsi, c'est à nouveau la référence à la notion de mode de production qui est centrale puisqu'elle introduit un déterminant

supplémentaire de l'accumulation par rapport à la seule concurrence opérant sur un ensemble de marchés : l'impact sur la forme du rapport salarial. De même, la croissance n'est pas le résultat garanti de l'application du progrès technique, mais l'expression de la cohérence d'un ensemble de formes institutionnelles. La différence d'interprétation est encore plus marquée à propos des crises. Dans la plupart des théories macroéconomiques, elles résultent d'imperfections de marché ou de l'inadéquation de politiques visant à les prévenir. En fait, les crises sont la traduction même des caractéristiques du mode de régulation et du régime d'accumulation (tableau 4).

Tableau 4. **Une comparaison avec la théorie standard**

	Théorie standard (TS)	**Théorie de la régulation (TR)**
Conception générale	Un ensemble de marchés interdépendants	Le capitalisme, ensemble de formes institutionnelles
Facteurs de croissance	Un progrès technique (exo/endogène)	Résultat de la viabilité (locale, transitoire) d'un régime d'accumulation
Origine des crises	Imperfections des marchés Erreur de politique économique	Expression des tendances d'un – mode de régulation – régime d'accumulation

En fait, l'apport à la compréhension des crises s'interprète par référence aux trois sources d'inspiration de la théorie de la régulation.

Une gamme complète de crises

Dans une économie où le marché n'est plus la seule forme d'organisation des échanges, de multiples types de désajustement sont concevables (encadré 11). Ils peuvent d'abord apparaître comme le résultat de chocs réputés exogènes : impact d'une crise internationale, conflit, cataclysme naturel. Mais le plus souvent, le *profil cyclique* d'évolution des variables macroéconomiques est l'expression même du mode de régulation en vigueur qui, habituellement, permet de résorber périodiquement la tendance à la suraccumulation. Pour les chroniqueurs et les contemporains, ceci apparaît comme une crise, bien que la viabilité de l'économie ne

Encadré 11. Cinq formes de crise au sein d'une même configuration institutionnelle

La théorie de la régulation distingue cinq types de crise, classés par ordre croissant de gravité, au sens où des formes institutionnelles de plus en plus essentielles sont concernées.

1. Crise comme perturbation externe

Un épisode au cours duquel la poursuite de la reproduction économique d'une entité géographique donnée se trouve bloquée du fait soit de pénuries liées à des catastrophes naturelles ou climatiques, soit d'effondrements économiques qui trouvent leur origine sur un espace extérieur, en particulier international, ou encore de guerres.

2. Crise endogène ou cyclique, expression du mode de régulation

Phase de résorption des tensions et déséquilibres accumulés lors de l'expansion, au sein même des mécanismes économiques et des régularités sociales, donc du mode de régulation qui prévaut dans un pays et à une époque donnés. En ce sens, la récurrence de phases favorables puis défavorables à l'accumulation constitue la conséquence directe des formes institutionnelles en vigueur, qui ne sont que très lentement et partiellement affectées par ces crises cycliques.

3. Crise du mode de régulation

Épisode au cours duquel les mécanismes associés au *mode de régulation* en vigueur se révèlent incapables de renverser les enchaînements conjoncturels défavorables, alors même que, initialement tout au moins, le *régime d'accumulation* est viable.

4. Crise du régime d'accumulation

Elle se définit par l'arrivée aux limites et à la montée des contradictions au sein des formes institutionnelles les plus essentielles, celles qui conditionnent le *régime d'accumulation*. Elle implique à terme la crise de la régulation et donc du mode de développement dans son ensemble.

5. Crise du mode de production

Effondrement de l'ensemble des rapports sociaux dans ce qu'ils ont de propre à un *mode de production*. En d'autres termes, l'arrivée aux limites d'une configuration des formes institutionnelles précipite la remise en cause et l'abolition des rapports sociaux en vigueur dans ce qu'ils ont de plus fondamental.

soit pas en jeu, puisque les déséquilibres se résolvent *au sein du mode de régulation*, sans transformation significative.

Ce n'est cependant pas la seule forme de crise. Il se peut en effet que la répétition des cycles de l'accumulation conduise à une lente

altération des paramètres du régime en vigueur et que, de correcteurs, les mécanismes correspondants se révèlent déstabilisateurs. On détecte un tel épisode par le fait que le ralentissement voire l'arrêt de l'accumulation ne suffisent pas à susciter une reprise endogène. Les premiers travaux régulationnistes qualifiaient un tel épisode de *grande crise* ou *crise structurelle*.

Le développement des recherches a enrichi cette première distinction. En effet, il est utile de distinguer entre une *crise du mode de régulation* et une *crise du régime d'accumulation*. Dans le premier cas, les enchaînements conjoncturels peuvent être défavorables mais le régime d'accumulation demeure viable. En revanche, dans le second, c'est le principe même du régime d'accumulation qui est en cause. C'est un échelon de gravité supérieur. Enfin, il se peut que, du fait de l'échec de la recomposition des formes institutionnelles, ce soient les rapports sociaux fondamentaux du mode de production qui soient en question. On peut alors parler de *crise du mode de production*.

Cette typologie, qui se déduit de l'architecture des concepts de base de la théorie de la régulation, peut sembler abstraite. En fait, une conception analogue est implicite à nombre de travaux d'histoire économique inspirés par l'école des Annales. Plus encore à partir des années 1970, le retour des crises tend à montrer la pertinence des distinctions proposées par la théorie de la régulation.

Une grille de lecture de l'histoire des crises

En effet, chacun de ces types s'observe dans le passé et la typologie éclaire les crises contemporaines (tableau 5).

Des chocs toujours présents. — Dans les économies contemporaines, l'équivalent du choc que représentaient les aléas climatiques tient aux perturbations que véhicule l'économie internationale en matière de prix des matières premières (tout particulièrement le pétrole), de taux d'intérêt ou encore de brusque évolution des taux de change. On continue donc à observer des *crises de premier type*, mais leur impact varie selon les modes de régulation observés dans chaque pays. Notons que la succession des *chocs pétroliers* depuis 1973 n'a pas entraîné la répétition à l'identique des mêmes récessions, puisque l'intensité de la consommation énergétique s'est en général réduite et la régulation administrée s'est très largement transformée sous l'aiguillon de l'accentuation de la concurrence.

Tableau 5. **La mise en œuvre de la taxonomie des crises**

Type	Dans l'histoire	Période contemporaine
1. Choc apparemment exogène	Crise d'approvisionnement	Chocs pétroliers 1973, 1979, première et seconde guerres d'Irak
2. Crise comme partie de la régulation	Cycle des affaires du XIXe siècle	*Stop-and-go* dans la régulation monopoliste
3. Crise de la régulation	Cycle non reproductif : 1929-1932, USA	Accélération de l'inflation et revendication d'indexation dans les années 1960
4. Crise du régime d'accumulation	Accumulation intensive sans consommation de masse	Crise japonaise des années 1990, crise asiatique de 1997
5. Crise du mode de production	Crise du féodalisme	Effondrement de l'économie soviétique

Le *stop-and-go*, expression de la régulation du fordisme. — En l'absence même de ces chocs « venus d'ailleurs », l'accumulation est un facteur porteur d'une dynamique économique faisant alterner expansion et récession, au sein d'un mode de régulation. La période des trente glorieuses n'a pas échappé à ce mouvement qui s'est en fait répercuté sur la conduite de la politique économique, traditionnellement marquée par la succession de phases de relance puis de stabilisation, le *stop-and-go*. Les pulsations de l'accumulation prennent donc une forme différente de celle qu'elles avaient en régulation concurrentielle sous la forme du cycle des affaires. Dans l'un et l'autre cas, il s'agit d'une *crise dans la régulation*, c'est-à-dire surmontable sans altération des formes institutionnelles ni intervention politique exceptionnelle.

Des cycles non « reproductifs », comme crises d'un mode de régulation. — À l'opposé, il est des situations historiques au cours desquelles le jeu du mode de régulation est incapable d'engendrer, de façon endogène, un retournement de la récession à la reprise. C'est par exemple l'interprétation que donnent les économistes de la *Social Structure of Accumulation* de la dépression américaine de 1929-1932 [Bowles, Gordon et Weiskopf, 1986]. Ils la qualifient de cycle non reproductif car la chute de l'activité, loin de redresser les profits, les réduit encore, de sorte que n'intervient aucune reprise endogène. C'est une *crise du mode de régulation*, en l'occurrence

concurrentielle. *Mutatis mutandis*, c'est ce que l'on observe ultérieurement pour la régulation monopoliste : l'inflation qui exprime les tensions de l'accumulation tend à s'accélérer et propage les demandes d'indexation de la quasi-totalité des revenus sur l'inflation [Boyer et Mistral, 1978]. Au-delà d'un certain seuil, l'inflation perd sa capacité régulatrice et une crise du mode de régulation s'ouvre.

1929 et crise du fordisme : des crises du régime d'accumulation. — Il se peut que cette crise compromette la viabilité du régime d'accumulation. C'est, de fait, ce qui a été observé dans la période contemporaine, comme aux États-Unis après 1929. Dans le premier cas, l'incapacité à dégager une configuration institutionnelle adéquate débouche sur la crise du fordisme. Dans le second, on retrouve l'incohérence d'un régime d'accumulation intensive sans consommation de masse. Ces deux situations ont déjà été analysées dans le chapitre III (figure 10, ci-dessus). En théorie, une *crise du régime d'accumulation* a une plus longue portée qu'une crise du mode de régulation. En pratique, les deux exemples précédents en témoignent, la non-résolution d'une crise du mode de régulation peut entraîner celle du régime d'accumulation.

La grande crise du mode de production soviétique. — Enfin, face au blocage, souvent politique, de renégociation des compromis institutionnalisés, il se peut qu'une crise du mode de développement débouche sur la remise en cause non plus seulement de la forme précise des formes institutionnelles, mais des rapports sociaux fondamentaux dont elles sont l'expression. La crise du féodalisme, telle qu'Ernest Labrousse l'a analysée, trouve une surprenante et remarquable correspondance dans l'effondrement des économies soumises à un régime soviétique : faute de succès des réformes entreprises par le président Gorbatchev, les deux fondements de ce régime sont remis en cause : la propriété collective des moyens de production et la gestion de l'économie par le Gosplan d'une part, l'exclusivité de la représentation politique par le parti communiste, d'autre part. On peut donc parler de *crise d'un mode de production*.

Pour la théorie de la régulation, il est donc fondamental de distinguer entre ces cinq types, car une telle distinction éclaire les crises observées dans l'histoire comme dans le monde contemporain. L'accumulation des recherches sur les crises a de plus conduit à dégager un certain nombre de mécanismes généraux qui en sont l'origine.

L'épuisement endogène d'un mode de développement

Au sein d'un mode de régulation, le processus d'accumulation est marqué par la succession de phases d'emballement puis de retournement, mais la reprise de l'accumulation est assurée par le jeu même des ajustements qui opèrent grâce aux formes institutionnelles. Pourtant, au fur et à mesure que ces cycles se succèdent, divers changements interviennent dans ces processus d'ajustement, du fait même du succès du mode de régulation.

La crise du fordisme

C'est ainsi que s'interprète la crise de ce régime. Pour sa part, la crise des années 1930 tient fondamentalement à l'incohérence d'un régime d'accumulation intensive sans consommation de masse, ce qui explique sa brutalité. C'est un mécanisme bien différent qui est à l'œuvre pour le fordisme, régime cohérent pendant plusieurs décennies, grâce à la *régulation monopoliste.* En fait, l'accumulation de transformations marginales va fragiliser ce régime au point de le faire basculer, en l'occurrence en réponse à des chocs apparemment exogènes (la flambée des prix du pétrole).

À partir du milieu des années 1950, la croissance se poursuit à un rythme élevé, la crainte de la répétition de la grande dépression des années 1930 s'estompe puisque l'on n'observe plus que des récessions, c'est-à-dire de simples ralentissements de la croissance. Mais au fur et à mesure que le succès de ce mode de régulation est reconnu, de lents changements structurels se font jour, initialement perçus comme marginaux et sans conséquence majeure, mais dont l'addition peut faire basculer la viabilité du mode de régulation. Comme ce mode de régulation a pour propriété de faire de l'inflation une variable clé de l'ajustement macroéconomique, il n'est pas surprenant que se généralisent les demandes d'indexation des prix et des revenus sur un indice général, par exemple celui des prix à la consommation. Mais dès lors que l'indexation est complète et quasi instantanée, l'inflation perd tout pouvoir régulateur [Boyer et Mistral, 1978]. L'accélération de l'inflation qui en résulte peut même compromettre la stabilité du système monétaire et financier.

Un second facteur de crise tient au fait que les négociations salariales anticipent la poursuite des gains de productivité observés dans le passé alors même que divers mécanismes tendent à ralentir sa progression. L'économie peut d'abord buter sur les limites proprement techniques du paradigme de la production de masse [Boyer

et Juillard, 2002]. Par ailleurs, au voisinage du plein-emploi, les coûts de contrôle montent afin de compenser la baisse de l'intensité du travail [Bowles, Gordon et Weiskopf, 1986]. Ce sont autant de facteurs qui peuvent finir par compromettre la viabilité du régime d'accumulation fordiste. C'est effectivement ce que l'on a observé à partir de la fin des années 1960. L'introduction de ces changements progressifs dans les paramètres caractéristiques du mode de régulation est susceptible d'expliquer le basculement de la viabilité à l'instabilité du régime d'accumulation (figure 10, ci-dessus).

L'endométabolisme : une formalisation

Conformément à l'objectif central de la théorie de la régulation, il est important d'analyser dans le même cadre analytique tant les périodes de croissance que de crise.

Deux échelles de temps. — C'est précisément ce que permettent des formalisations qui distinguent deux échelles de temps : le temps court des ajustements impliqués par le mode de régulation d'un côté, le temps long de la transformation des formes institutionnelles et de la technologie [Lordon, 1996] de l'autre. En matière d'hypothèses économiques, on prend en compte l'idée selon laquelle la différenciation des produits liés à l'enrichissement consécutif à l'épanouissement du fordisme affecte la productivité selon une fonction logistique : d'abord facile, la différenciation devient de plus en plus difficile jusqu'à se heurter à une limite dans la progression de la productivité. Seconde hypothèse, il importe de prendre en compte le profil cyclique d'évolution de l'économie dès lors que l'on distingue les diverses échelles de temps. Enfin, à cette dynamique de courte période, on ajoute une dynamique lente : au fur et à mesure de la croissance du revenu, la demande de différenciation s'accroît, et ceci se manifeste dans une difficulté croissance de dégager des gains de productivité (encadré 12).

La crise comme discontinuité. — Les propriétés de moyen terme sont sensiblement les mêmes que pour le modèle linéarisé (encadré 8, ci-dessus) : une croissance forte et stable, mais cyclique. En revanche, à long terme, la non-linéarité de la production introduit une dynamique originale. En début de période, la décélération de la productivité n'est que modérée lorsque la croissance du revenu stimule la différenciation de la consommation et de la production. Le rythme de croissance décroît de façon continue, jusqu'à

Encadré 12. L'impact de la différenciation des produits sur la dynamique productive et la crise du fordisme

A. La dynamique de court terme

(1) $\mathring{PR} = f(\mathring{Q}, \beta)$ La productivité est une fonction logistique.
(2) $\mathring{Q} = C\,.\,\mathring{PR} + D$ La demande varie linéairement avec la productivité.

B. La transformation à long terme du régime de productivité

(3) $N(t) = \Omega\,[\bar{R}(t)]$ $\Omega' > 0$

(4) $[\bar{R}(t)] = \int_{-\infty}^{t} \mu(t-\tau)\left[\int_{-\infty}^{\tau} Q(s)ds\right] d\tau$

(5) $\beta(t) = \Gamma[N(t)]$ $\Gamma' < 0$

Le nombre de produit N (t) croît *avec* le revenu permanent des ménages $[\bar{R}(t)]$.
Le revenu permanent est une moyenne mobile du revenu passé
La diversité des produits est défavorable à la productivité.

Il en résulte que la dynamique de β(t) est beaucoup plus lente que celle de la productivité, du revenu et de la croissance, avec T retard moyen dans la formation du revenu permanent.

$$(6)\quad \mathring{\beta} = \frac{1}{T}[R - \bar{R}].\,\Omega'(\bar{R}).\,\Gamma'[\Omega(\bar{R})]$$

$\mathring{Q}$
Dynamique lente de ralentissement de la croissance
Dynamique lente
Dynamique rapide
Brusque basculement de la connaissance
ß
ß3 ßs ß2 ß1
Valeur seuil

Source : Lordon [1996].

ce que la différenciation des produits atteigne un seuil tel que sont compromises les possibilités de la production de masse. On observe alors un brusque décrochage du rythme de croissance et, par voie de conséquence, de l'emploi. Ainsi, une série de transformations marginales et continues a fini par entraîner une évolution majeure et brutale du rythme de croissance.

Au-delà du rôle des chocs. — L'originalité du modèle est en outre de suggérer une *irréversibilité* dans le passage de la forte à la faible croissance. Supposant même que, sous l'effet de la crise et de la décélération du revenu, la différenciation régresse, l'économie ne retrouvera pas son rythme de croissance élevé. En termes qualitatifs, les propriétés du modèle correspondent à l'observation de la brutalité des changements consécutifs à la crise du fordisme. Ils furent associés à la rapidité de l'augmentation du prix du pétrole et ce facteur a bien sûr joué un rôle important. L'intérêt du modèle est de montrer que, même en l'absence de tout choc extérieur, les tendances à la décélération de la productivité auraient été suffisantes pour engendrer une crise purement endogène de ce mode de développement. Cette analyse ne prétend pas rendre compte de la réalité des enchaînements de la crise du fordisme, mais expliciter une propriété très générale : le succès même d'un mode de développement suscite une série de transformations structurelles qui finissent par le déstabiliser.

Une propriété générale

L'histoire et les comparaisons internationales fournissent de nombreux exemples d'une entrée en crise d'un régime au moment même où la plupart des acteurs anticipent le prolongement des tendances (favorables) du fait même du succès rencontré lors des précédents cycles conjoncturels.

Le modèle japonais victime de son succès. — L'évolution de *l'économie japonaise* depuis les années 1970 livre un autre exemple de l'entrée en crise d'un mode de développement du fait même de son succès. En effet, un mode de régulation mésocorporatiste avait assuré l'émergence d'un modèle de développement caractérisé par la synchronisation de la production et de la consommation de masse [Boyer et Yamada, 2000].

Dans le contexte international des années 1980, cette configuration avait livré de remarquables résultats macroéconomiques, au

point d'alimenter la croyance que ce modèle serait le successeur du fordisme en crise. Effectivement, les formes institutionnelles du Japon sont originales. Le rapport salarial companyiste implique une stabilité de la relation d'emploi, compensée par une flexibilité des horaires et de la rémunération. Les *keiretsus*, groupes conglomératux très diversifiés, se livrent une concurrence oligopolistique, tout en coordonnant pour partie leurs stratégies à moyen-long terme. L'État synchronise les anticipations des agents économiques plus qu'il n'intervient directement dans la production ou la redistribution des revenus. Autant de caractéristiques qui ont alimenté la croissance et favorisé le quasi-plein-emploi. Mais, au fur et à mesure que se prolonge la phase d'expansion, apparaissent des tensions majeures dans le rapport salarial, du fait de l'extension de la durée du travail et de l'intensité de l'effort requis des salariés. Ainsi, l'un des avantages concurrentiels du Japon s'érode au cours du temps.

Ce mécanisme est l'équivalent de celui précédemment mentionné à propos de la crise du modèle productif caractéristique du fordisme. Une autre analogie tient au fait que tel n'est pas le facteur immédiat de déclenchement de la crise japonaise : elle tient en fait à une autre conséquence du succès du « modèle japonais ». Comme le Japon accumule les excédents commerciaux, le pays est contraint de s'ouvrir non seulement aux importations mais encore à la finance. Les réformes correspondantes, spécialement en matière de libéralisation financière, déclenchent un boom économique tiré par une bulle spéculative. C'est l'éclatement de cette dernière qui marque l'entrée en crise, un durable ralentissement de la croissance et une montée du chômage.

Le fait qu'aucune des politiques de relance par la dépense publique ou par une politique monétaire à taux d'intérêt quasi nul ne soit parvenue à rééditer les performances des années 1980 témoigne de l'entrée dans une crise du mode de régulation et, finalement, du régime d'accumulation lui-même. Ce que la plupart des autres théories interprètent comme le résultat d'erreurs de politique économique ou d'archaïsme de l'économie nippone s'analyse plutôt comme l'arrivée aux limites d'un mode de développement, au-delà même des chocs et des soubresauts qui sont les facteurs de déclenchement de la crise.

La crise de la stratégie de substitution des importations. — Les économies *latino-américaines* avaient pour la plupart fondé leur développement sur une stratégie de substitution d'importations : grâce

au contrôle du commerce extérieur, la progressive production par les firmes nationales de biens précédemment importés était favorisée [Ominami, 1986]. Ce mode de développement a permis, dans les années 1950 et 1960, une croissance plus rapide que par le passé, tout en atténuant la dépendance des économies latino-américaines par rapport à la conjoncture internationale. Cependant, au fur et à mesure que la substitution d'importation a porté sur des biens de plus en plus intensifs en technologie ou mobilisant des rendements d'échelle, l'efficacité de cette stratégie s'est érodée car la taille du marché domestique est apparue trop limitée et les perspectives de rattrapage compromises par l'arrivée d'une nouvelle vague technologique à l'échelle mondiale. Ces limites ont précipité des crises financières, économiques et même politiques. Contrairement à l'interprétation qui a prévalu dans les années 1990, ces crises répétées ne sont pas venues de l'incohérence de la non-viabilité de ce modèle de développement mais plutôt de son arrivée aux limites, du fait, une fois encore, de son succès même [Boyer, 2002b].

L'accumulation tend à déborder l'espace de la régulation

Tel est le second mécanisme qui est à l'origine de nombre de crises du régime d'accumulation.

Dès les origines du capitalisme

Dès l'émergence du capitalisme commercial, les échanges tendent à se déployer au-delà de l'espace domestique, au point de constituer, déjà, une économie monde [Wallerstein, 1978]. Cette tendance à l'extraversion de l'accumulation se manifeste aussi lors de la première révolution industrielle et du régime d'accumulation à dominante extensive du XIXe siècle. En effet, le surcroît de production que permet l'essor des formes capitalistes dépasse la capacité d'absorption des marchés domestiques. Il alimente en conséquence le développement des exportations en direction de zones et de pays moins avancés. Tel est d'ailleurs le mécanisme qui va créer des interdépendances nouvelles entre formes institutionnelles domestiques et régime international, et, par voie de conséquence, transmettre les crises du capitalisme d'un pays à l'autre. Cette interdépendance n'est pas le fait du seul commerce

international puisque l'investissement productif et le capital financier tendent ensuite à s'internationaliser aussi. Lorsque l'on étend l'analyse du niveau national à celui de l'ensemble de l'économie mondiale, ce qui était précédemment analysé comme un choc exogène devient en fait l'expression de l'interdépendance entre pays, créée par l'internationalisation du commerce, de la production, de l'investissement et de la finance.

Le fordisme déstabilisé par l'internationalisation

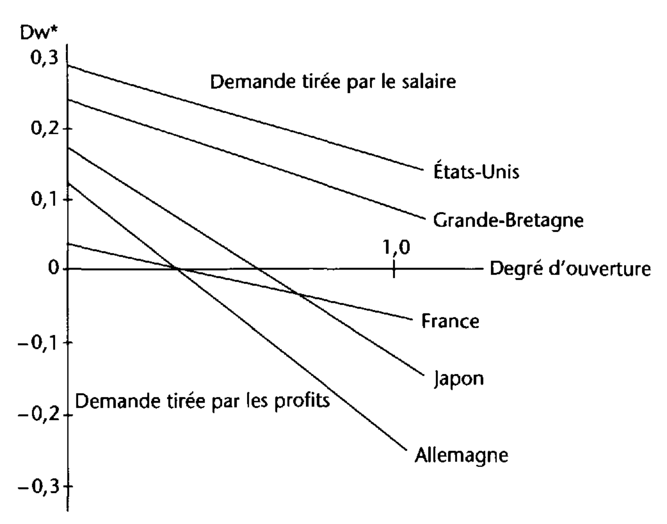
Le fordisme ne fait pas exception : si, à l'origine, il opère grâce à la synchronisation de la production et de la consommation de masse sur un espace essentiellement national, il met ensuite en mouvement un processus d'extraversion. En effet, lorsque sont reconstitués les infrastructures et les investissements dans les secteurs de base, la recherche des rendements d'échelle ne trouve plus à s'exprimer sur le seul marché intérieur, de sorte que l'essor des exportations apparaît comme le moyen de prolonger les potentialités du régime de productivité fondées sur les rendements croissants. De plus, avec l'enrichissement, la demande de différenciation constitue un second facteur d'essor des échanges internationaux.

Le régime de demande s'en trouve affecté puisque, à la consommation des salariés et à l'investissement des entreprises, il faut alors ajouter les exportations nettes. Pour leur part, les exportations dépendent de la croissance mondiale et du prix relatif des produits nationaux par rapport à la concurrence internationale. De leur côté, les importations répondent à la croissance interne et aux prix relatifs. Ainsi, au fur et à mesure que s'accroît la part du commerce international, un terme représentatif de la compétitivité — lui-même directement lié à la part des profits — s'introduit dans le régime de demande [Bowles et Boyer, 1990].

Tant que prédomine la boucle fordienne, l'impact du salaire réel sur la demande est modérément positif : il s'agit d'une propriété aussi importante que surprenante de la régulation monopoliste. Mais il existe un seuil d'ouverture internationale à partir duquel se renverse l'impact d'une augmentation exogène du salaire réel : de positif, il devient négatif. Certaines estimations économétriques suggèrent que les économies allemande et française auraient franchi ce seuil dans les années 1980 (figure 11).

Ainsi, l'ouverture au commerce international, qui joue d'abord un rôle favorable dans la prolongation du régime de productivité,

Figure 11. **Le basculement du régime de demande sous l'effet de l'internationalisation**



* En ordonnées, Dw représente la dérivée de la demande par rapport au salaire réel. La période d'estimation du modèle est 1961-1987.

Source : Bowles et Boyer [1995].

finit par altérer le régime de demande, au point de déboucher sur des régularités macroéconomiques qui ne sont plus celles qu'impliquait le fordisme. C'est un autre exemple d'une crise qui résulte d'une forme d'endométabolisme.

Les échanges entre pays développés tendent ainsi à opérer au sein de la même branche, par différenciation des produits. Ils ne résultent plus seulement de spécialisations nationales dans des branches différentes, ce qui était la configuration typique du XIXe siècle et demeure aujourd'hui encore le cas pour nombre de relations Nord/Sud.

Les économies dépendantes : la crise de modes de développement tirés par les exportations

La double généralisation du modèle (encadré 10, ci-dessus) en vue de prendre en compte la possibilité d'un régime classique — c'est-à-dire dans lequel la demande est tirée par les profits — et de l'ouverture internationale — qui rend possible un régime lié à la

compétitivité — permet de rendre compte des particularités des crises des économies dites dépendantes.

Aux antipodes du fordisme. — En effet, aucune de ces trois conditions permissives de ce régime n'est satisfaite.

D'abord, l'évolution de la productivité dépend pour l'essentiel de l'importation et de l'adaptation des technologies incorporées dans les équipements et les biens intermédiaires produits par les économies les plus avancées. Ces gains potentiels sont d'autant mieux mobilisés que les technologies correspondantes sont utilisées par le secteur exportateur, qu'il s'agisse d'investissement direct étranger ou de firme domestique.

En second lieu, le régime de demande est affecté par l'insertion internationale, car le salaire contribue surtout à la formation de la compétitivité et pas seulement de la demande domestique. Potentiellement, cette ouverture a pour conséquence de déconnecter le bouclage de l'accumulation par rapport à l'espace domestique, seconde opposition par rapport au régime d'accumulation fordiste.

Enfin et surtout, la faiblesse de l'institutionnalisation du rapport salarial conduit à la domination de mécanismes concurrentiels en matière de formation des salaires [Bertoldi, 1989 ; Boyer, 1994].

Il est alors possible d'expliciter les conditions sous lesquelles un régime d'accumulation tiré par les exportations est effectivement viable. Il faut que l'économie soit suffisamment ouverte et que les élasticités de prix soient supérieures à un certain seuil, pour que s'enclenche effectivement le mécanisme vertueux qui associe croissance de la productivité, amélioration de la compétitivité, stimulation des exportations, distribution des revenus et croissance de la demande interne. L'existence d'une vaste armée de réserve, stabilisant le salaire réel en dépit du dynamisme de l'économie, est une condition favorable à l'émergence d'un tel modèle.

Deux formes originales de crise. — *A contrario*, deux autres configurations livrent des évolutions beaucoup moins satisfaisantes. Il se peut en effet que, du fait du caractère très concurrentiel des salaires, le régime de productivité se conjugue avec le régime de demande pour impliquer une croissance caractérisée par une décélération de la productivité, dès lors qu'une forte croissance des salaires hypothèque les profits et la compétitivité du secteur exportateur. Cette configuration n'est pas sans rappeler la crise de l'économie coréenne du milieu des années 1980.

Le cas le plus défavorable s'observe lorsque la formation des salaires est concurrentielle et le pays faiblement ouvert et/ou doté d'une faible élasticité pour ses exportations. En effet, la discipline des salaires pénalise plus la demande domestique qu'elle ne développe les exportations, souvent limitées à des marchandises pour lesquelles le pays subit les prix mondiaux. Ce régime pourrait caractériser divers pays d'Amérique latine, d'autant plus d'ailleurs qu'ils sont dépendants de l'exportation de matières premières et non pas de produits industriels. Ces pays sont caractérisés par un régime stagnationniste et/ou une instabilité structurelle.

De notables différenciations entre l'Asie et l'Amérique latine. — S'introduisent ainsi des facteurs de blocage et de crise propres aux économies dépendantes. Soit l'économie ne parvient pas à rattraper assez rapidement l'écart de productivité par rapport à l'économie mondiale. Soit le caractère concurrentiel du rapport salarial se révèle incompatible avec la mobilisation des rendements d'échelle que permet le rattrapage technologique. On retrouve ainsi deux des formes que revêt la crise de nombre d'économies dépendantes. Dès lors apparaît une divergence du rythme de croissance par rapport aux exigences de la reproduction des formes institutionnelles. Tel semble être le cas dans nombre de pays d'Amérique latine. Ou encore une rapide expansion consécutive à l'ouverture internationale débouche sur une crise majeure, comme ce fut le cas en Asie après 1997.

L'originalité des crises des pays dépendants tient donc au fait que leur régime d'accumulation n'est en rien une variante du fordisme. Leur spécificité est encore renforcée lorsque l'on note leur forte asymétrie vis-à-vis de l'intermédiation financière internationale, de sorte que les crises de change sont fréquemment associées à des crises bancaires [Boyer, Dehove et Plihon, 2004].

Ces sources de crise s'ajoutent à celles qui concernent la non-viabilité de certains régimes d'accumulation. L'Argentine constitue un cas exemplaire de la superposition de ces différentes sources de crise [Miotti et Quenan, 2004] (encadré 13).

La libéralisation financière déstabilisatrice des régimes d'accumulation

La possibilité d'un mode de régulation dominé par la finance de marché a déjà été évoquée, comme possible successeur de la

Encadré 13. La crise argentine de 2001-2002

La particularité de la trajectoire argentine a suscité de nombreuses recherches dont on peut trouver une synthèse dans [Boyer et Neffa, 2004]. La typologie des crises (encadré 11, ci-dessus) s'applique particulièrement bien à la dynamique des années 1990 qui débouche sur une crise financière, politique, sociale et économique.

Se succède d'abord une série de *chocs défavorables*, l'Argentine subit la contagion des crises mexicaine (1994-1995), asiatique (1997), russe (1998), et la dévaluation du Brésil (1999), partenaire commercial important de l'Argentine.

En eux-mêmes, ces chocs ne sont pas suffisants pour expliquer une crise d'une telle gravité. Il faut prendre en compte les caractéristiques du *mode de régulation* qui résulte de la transformation des formes institutionnelles impliquée par le choix d'une convertibilité complète et réputée irréversible du peso en dollar. L'ouverture brutale au commerce et à la finance internationaux lance une phase d'expansion alimentée par l'abondance du crédit, liée à des entrées importantes de capitaux.

Lorsque, de façon *endogène*, la conjoncture économique se retourne, l'économie argentine ne dispose plus de l'autonomie de sa politique monétaire ni de sa politique de change pour résorber les déséquilibres antérieurs. D'autant plus que, du fait de l'endettement du gouvernement, la politique budgétaire est contrainte à devenir procyclique. En dépit du décrochage complet du salaire réel par rapport à la productivité, il n'est pas possible de résorber les déséquilibres accumulés dans la période d'expansion. S'amorce dès 1998 une récession qui se prolonge jusqu'en 2001, signe d'une *crise du mode de régulation*.

Mais c'est aussi une *crise du régime d'accumulation*. En effet, la modernisation du secteur exportateur, largement lié aux produits de l'agriculture, n'est pas suffisante pour restaurer un surplus de la balance commerciale qui permettrait de rembourser l'endettement en dollars des agents privés et du gouvernement. L'investissement direct s'est surtout porté sur le secteur abrité, principalement les services publics qui ont été privatisés. Cette allocation du capital hypothèque la stratégie désespérément poursuivie depuis le coup d'État de 1976, visant à instaurer un régime de croissance tiré par les exportations.

La conjonction de ces facteurs de crise désigne une *grande crise* ou *crise systémique* et explique la simultanéité d'une crise *financière* (incapacité du gouvernement à honorer sa dette externe), *bancaire* (fermeture des banques), *de change* (brutal effondrement de la convertibilité), *sociale* (flambée du chômage et accentuation de la paupérisation, colère des classes moyennes dont on a bloqué l'épargne). La crise se manifeste violemment dans la sphère *politique* par l'instabilité gouvernementale, la perte de légitimité des institutions, la multiplication des mouvements populaires de protestation et même un conflit avec les provinces contraintes d'émettre leur propre monnaie pour éviter l'explosion sociale.

régulation monopoliste. Clairement, la prééminence de la finance implique une configuration des formes institutionnelles aux antipodes de celle observée dans le fordisme [Aglietta, 1998]. Au-delà de l'apparente cohérence du discours sur la valeur actionnariale, il importe d'examiner la viabilité et la généralité d'un tel régime.

Les contours d'un régime d'accumulation tiré par la finance

L'observation de l'économie américaine depuis les années 1980, marquée par la libéralisation et l'innovation financières, fait ressortir le caractère central de l'évaluation boursière comme indicateur macroéconomique clé gouvernant tant l'investissement que la consommation à travers des effets de richesse. La dynamique qui va du profit au cours boursier et *vice versa* se substitue à celle qui ajustait productivité et salaire réel, production et consommation de masse (figure 12, ci-dessous).

Par rapport au fordisme, ce régime attribue un rôle déterminant aux variables de stock portant sur la finance et à l'impact des rendements financiers sur les décisions patrimoniales (encadré 14). À grands traits, l'investissement doit prendre en compte l'objectif de rentabilité fixé par le marché financier, et non plus seulement les variations de la demande. La consommation continue à dépendre du revenu salarial, mais intervient en outre un terme qui mesure la valeur des actifs boursiers détenus par les ménages.

Cette valeur est supposée se former en fonction d'une actualisation des profits futurs, compte tenu d'un taux d'escompte fixé à partir du taux d'intervention de la banque centrale. Cette fonction de consommation présente des propriétés kaleckiennes lorsque le patrimoine financier est faible par rapport au revenu salarial : la consommation augmente avec le salaire. En revanche, si la financiarisation est très développée, c'est une modération salariale qui, en favorisant la rentabilité, accroît la valeur boursière, ce qui, en définitive, peut favoriser la consommation par le jeu d'un effet de richesse. De fait, les effets de richesse transitent par la facilité d'accès au crédit, ce qui n'est pas pris en compte dans cette formalisation simplifiée mais est présent dans le schéma de la figure 12 ci-dessous.

Peut ainsi s'amorcer un cercle vertueux : un relèvement de la rentabilité financière stimule la Bourse, ce qui motive un accroissement de la consommation qui elle-même stimule l'investissement et compense l'effet *a priori* négatif du relèvement de normes de rendement. Le niveau de la production est donc la conséquence

Encadré 14. Un régime gouverné par la finance

(1) $D = C + I$	Économie fermée sans État ni échanges extérieurs.	FORMATION DE LA DEMANDE
(2) $I = aK_{-1} . (r - \rho) + b . (D - D_{-1}) + i_0$	L'investissement se forme en fonction de l'écart de la rentabilité par rapport à la norme financière et un terme d'accélération de demande.	
(3) $C = \alpha . MSR + \beta . W + co$	La consommation est fixée en fonction de la masse salariale réelle et de la richesse des ménages.	
(4) $K = K_{-1} . (1 - \delta) + I$	Le stock de capital évolue en fonction d'un taux d'obsolescence et de l'investissement.	INTERACTION OFFRE/DEMANDE
(5) $\bar{Q} = v . K$	La capacité de production se détermine en fonction du stock de capital.	
(6) $Q = \mathrm{Inf}\,(\bar{Q}, D)$	Le niveau de la production est fixé par le côté court, soit les capacités, soit la demande effective.	
(7) $r = \dfrac{Q - MSR}{K_{-1}}$	Le taux de profit se forme à partir de l'excédent brut rapporté au stock de capital.	RÉPARTITION DU REVENU
(8) $W = q . \dfrac{Q - MSR}{i}$	La richesse s'évalue à partir des profits, compte tenu du taux d'intérêt et du q de Tobin.	
(9) $MSR = f . Q - e . \rho + wo$	La masse salariale réelle croît avec la demande mais décroît avec la norme financière.	
(10) $\rho = \bar{\rho}$	La norme de rentabilité est fixée par les marchés financiers.	VARIABLES FINANCIÈRES ET MONÉTAIRES
(11) $q = \bar{q}$	Le q de Tobin est supposé exogène.	
(12) $i = jo + \psi\left(\dfrac{W}{Q} - r^*\right)$	L'institut d'émission fixe le taux d'intérêt afin d'éviter la formation de bulles financières.	
(13) $r^* = (Q, \psi)$	Le rapport de la richesse au revenu est fonction du niveau de développement et d'une variable discrétionnaire appréciée par l'institut d'émission.	

Variables endogènes (11) :

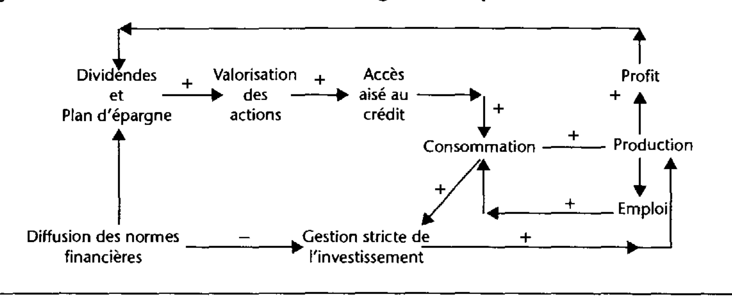
D, C, I, r, MSR, W, K, $\bar{Q}$*, Q, i, r**

Variables exogènes (2) :

$\bar{\rho}$, $\bar{q}$

Tous les paramètres a, b, α, β, v, δ, f, e, ψ sont positifs ou nuls.

Figure 12. **Les enchaînements d'un régime tiré par la finance**



de l'évaluation financière, ce qui renverse les relations entre sphère réelle et sphère financière qui prévalaient sous le fordisme.

Un régime qui peut être viable mais, à terme, frappé d'instabilité

A priori, on pourrait redouter qu'un tel régime, fondé sur l'optimisme des anticipations, ne parvienne jamais à s'établir. Et, *a contrario*, une fois observée une phase d'expansion tirée par la finance — comme ce fut le cas aux États-Unis dans les années 1990 —, les analystes peuvent en tirer la conclusion que la souplesse de la finance est parvenue à éliminer tout risque de crise. La résolution de ce modèle dément ces deux intuitions puisqu'elle montre les potentialités, mais aussi les limites d'un tel régime.

D'un côté, lorsque les effets patrimoniaux sont très développés et si les marchés financiers induisent la généralisation d'un comportement d'investissement fortement déterminé par la rentabilité, alors peut exister un *régime vertueux de croissance financiarisée.* Dans ce régime, un relèvement de la norme de rentabilité se répercute dans la richesse des ménages telle qu'elle est évaluée par le marché boursier, ce qui induit une croissance de la consommation. Si les firmes sont suffisamment réactives à la demande, cet effet d'accélération a un impact positif sur l'investissement, et il peut même compenser l'effet restrictif d'un relèvement de la norme de rentabilité exigée par la communauté financière. *Mutatis mutandis*, ce régime est donc bien un successeur potentiel du modèle de développement fordiste, la dynamique boursière remplaçant le salaire comme source de croissance cumulative. C'est le basculement de la hiérarchie des formes institutionnelles au bénéfice du régime financier qui est au cœur de ce régime.

Trop de flexibilité salariale nuit. — Mais sa viabilité suppose que certaines conditions soient satisfaites. En particulier, il faut que *le rapport salarial ne soit pas trop concurrentiel*, c'est-à-dire que la rémunération réelle des salariés ne soit pas conditionnée de façon déterminante par l'évolution de la demande. En effet, trop de flexibilité salariale nuit à la stabilité macroéconomique. Or le basculement de la hiérarchie institutionnelle, lui-même reflet de la perte du pouvoir de négociation des salariés, porte en germe la réintroduction de facteurs concurrentiels dans la formation des salaires. Un facteur de crise s'introduit donc dès lors que la financiarisation serait associée à une déréglementation marquée pour le travail et la couverture sociale.

Une crise par endométabolisme. — D'un autre côté, le développement des marchés financiers étend mécaniquement la zone du régime tiré par la finance mais, simultanément, il rapproche l'économie de la zone d'instabilité structurelle. Il existe donc *un seuil à partir duquel la financiarisation déstabilise l'équilibre macroéconomique*. On retrouve une interprétation générale des crises au sein de la théorie de la régulation. En effet, on a supposé les marchés parfaits, de sorte que ce type de crise n'est en rien l'expression d'une imperfection ou d'une irrationalité dans le comportement des acteurs. En l'occurrence, la progressive transformation des paramètres caractéristiques du mode de régulation, c'est-à-dire l'endométabolisme, finit par déstabiliser le régime de croissance, alors que les acteurs le perçoivent comme couronné de succès et destiné à se perpétuer. À nouveau, c'est donc le succès de la financiarisation qui conduit à la crise du régime qu'elle impulse.

Le banquier central, gardien de la stabilité financière. — Enfin, ce régime de croissance financiarisée suppose un changement dans les objectifs de la politique monétaire. En effet, pour stabiliser ce régime d'économie financiarisée, il importe que *les réactions de l'institut d'émission soient suffisamment rapides* pour prévenir un emballement de la croissance conduisant à une crise. Dans ce contexte, le mouvement du taux d'intérêt est déterminant pour la stabilité économique.

Ces résultats éclairent la conjoncture des années 1990 aux États-Unis. Un calibrage du modèle montre en effet que ce pays était probablement le seul à pouvoir s'insérer dans un régime de croissance financiarisé et que, en conséquence, il serait le premier à expérimenter un nouveau type de crise [Boyer, 2000b]. De la même

façon, il ressort que la politique monétaire se voit attribuer un rôle déterminant pour tenter d'éviter l'émergence d'un emballement financier, et, lorsque cela s'est révélé impossible, pour relancer l'économie à travers une baisse rapide et radicale des taux d'intérêt.

La finance, facteur de propagation des crises

Ce régime est porteur de diverses sources de crise, qui s'actualisent différemment selon le contexte institutionnel dans lequel intervient la libéralisation financière. L'un des tout premiers facteurs de crise tient à la tendance à la divergence entre le rendement économique du capital et le rendement financier que réalisent certains actifs financiers.

L'exigence d'un rendement excessif. — L'observation de rendements élevés, du fait par exemple de taux d'intérêt très bas, peut inciter les agents économiques à s'endetter plus qu'il n'est raisonnable pour bénéficier de l'écart entre la rentabilité de leur capital et le taux d'intérêt, conformément à un effet de levier, très présent dans les années 1990 [Plihon, 2002]. Ainsi peut se généraliser une norme de rendement sans rapport avec la capacité de genèse des profits par l'économie « réelle ». La formalisation précédente (encadré 14, ci-dessus) montre qu'existe dans chaque cas un *seuil pour la rentabilité exigée par les marchés financiers* : un niveau maximal si les effets d'accélération de l'investissement sont faibles, et à l'opposé un niveau minimal s'ils sont importants. Apparaît ainsi une limite au pouvoir des marchés financiers, qui, si elle n'est pas respectée, introduit une série de pathologies macroéconomiques (inexistence de l'équilibre ou instabilité).

Les régimes fordiens sont pénalisés par la financiarisation. — Un deuxième résultat du modèle est que toutes les économies n'ont pas intérêt à adopter un régime de croissance tiré par la finance. En effet, si la financiarisation intervient dans une *économie encore dominée par la société salariale*, c'est-à-dire que le revenu du travail est le déterminant essentiel du mode de consommation, alors un relèvement de la norme de rentabilité a au contraire un impact négatif.

Ce résultat permet d'interpréter la crise japonaise des années 1980, puisque l'ouverture à la finance internationale a de fait détérioré aussi bien les performances macroéconomiques que les indicateurs de rentabilité ou de progression du salaire réel. L'économie

allemande des années 2000 rencontre aussi les limites d'une financiarisation dans un régime encore marqué par la centralité du rapport salarial et la *domination de la spécialisation industrielle.*

La globalisation financière, facteur de crise pour les économies dépendantes. — Dans la mesure où, pour beaucoup d'économies, la financiarisation est associée à l'*ouverture aux flux internationaux de capitaux* et, dans une bien moindre mesure, à la modernisation de l'organisation bancaire interne, s'introduit une remarquable élasticité des sources de financement, en rupture par rapport aux tendances antérieures. En conséquence, dans les années 1990 se sont multipliées les séquences faisant alterner une période d'expansion économique sans précédent — car tirée par l'abondance du crédit — avec un brutal retournement induit par des sorties de capitaux.

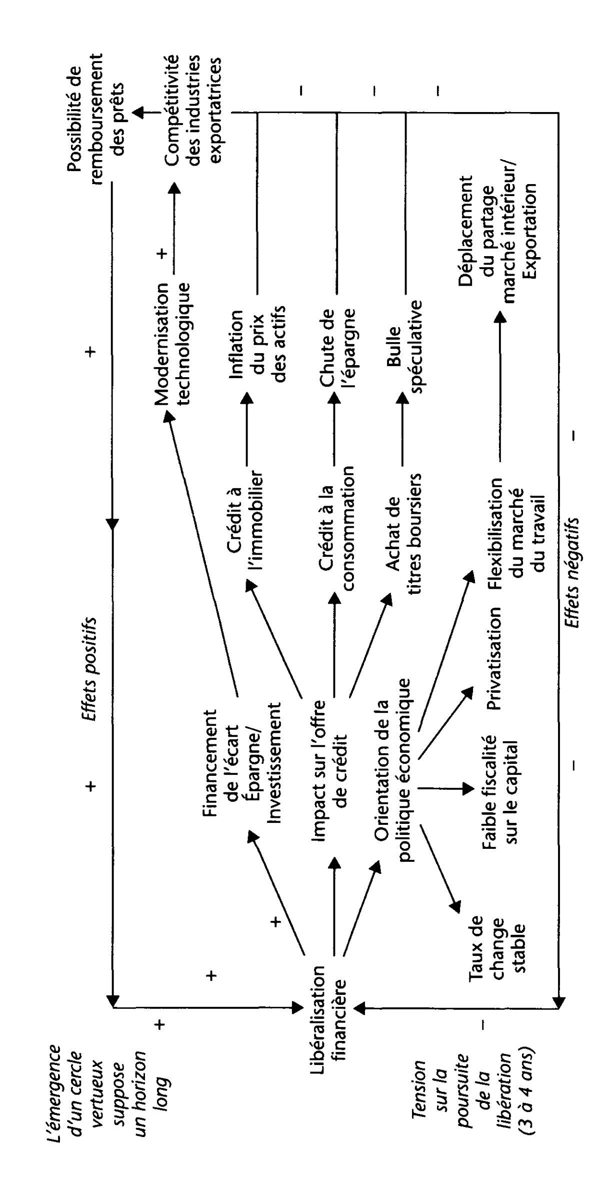
Avec une intensité et une gravité variables se combinèrent alors crises bancaires et de change, crises immobilières et boursières, faillites bancaires et crises de la dette souveraine. Ainsi, la globalisation financière est-elle venue perturber des modes de développement qui n'étaient pas dénués de tensions ni de contradictions, mais dont la viabilité s'est trouvée brutalement compromise du fait de l'érosion par la finance de la plupart des formes institutionnelles et de l'arrivée aux limites du mode de régulation, face à la nouveauté et l'ampleur du choc de la financiarisation (figure 13).

L'incohérence d'un régime d'accumulation, un temps dissimulée par la plasticité de la finance globalisée

Il est une autre forme d'impact de la finance sur la genèse d'une crise majeure. En effet, lorsqu'un pays s'ouvre complètement à la finance internationale et dès lors que sa politique économique est conforme à l'orthodoxie, par exemple celle du consensus de Washington, il voit affluer les capitaux qui se dirigent vers les secteurs les plus rentables, souvent ceux qui sont abrités de la concurrence internationale, comme le sont les services collectifs, l'immobilier ou encore le financement de la dette publique. Les agents domestiques s'endettent donc en monnaie étrangère, alors que l'essor du crédit ne développe que les capacités de production du secteur abrité tout en favorisant la consommation. Ce qui, dans une économie ouverte au commerce international, stimule les importations.

Les distorsions associées aux flux de capitaux. — Par contraste, les investissements directs ne développent qu'à terme la capacité

Figure 13. La libéralisation financière des pays dépendants : une déstabilisation de la plupart des régimes de croissance



exportatrice, tout en suscitant à court-moyen terme l'importation de biens d'équipement et de produits intermédiaires. Si l'on ajoute que l'ouverture à la concurrence internationale a d'abord pour effet d'entraîner la faillite ou la restructuration d'entreprises domestiques devenues non compétitives, le déficit commercial se détériore encore. Il suffit dès lors que les vues des marchés financiers se retournent pour que brutalement le flux de capital se renverse et qu'apparaisse une crise financière affectant simultanément les banques et le change.

Mais son origine n'est pas nécessairement une mauvaise gestion des banques ou une politique monétaire et budgétaire laxiste : en fait, c'est l'incapacité du bouclage d'un régime d'accumulation tiré par les exportations et soumise à la globalisation financière qui explique la gravité d'une crise. Elle apparaît comme systémique, car se conjuguent alors effondrement du change, faillite ou fermeture du système bancaire et, parfois, crise de la dette publique.

L'effondrement de l'Argentine. — Tels sont les enchaînements qui conduisent à l'effondrement de l'économie argentine. Apparemment ce pays avait trouvé dans les années 1990 un régime de croissance compatible avec le libre-échange et la globalisation financière. Devenu le bon élève du consensus de Washington dans la seconde moitié des années 1990, ce pays s'était doté d'un système moderne de supervision bancaire et bénéficiait de la crédibilité associée au choix d'un taux de change fixe et irréversible avec le dollar.

En fait, l'adaptation à la concurrence internationale s'est révélée plus destructrice que créatrice de capacités concurrentielles. La crise financière traduit dès lors l'incohérence d'un régime d'accumulation pour un pays dans lequel le secteur exportateur a une taille modeste, alors que, pour soutenir ce régime, le pays est contraint de s'endetter de façon cumulative. En un sens, les remarquables performances de l'économie argentine de 1993 à 1997 dissimulent des déséquilibres structurels que la libéralisation ne parvient pas à surmonter.

Ainsi, la trajectoire argentine témoigne-t-elle d'une forme originale de crise (encadré 13, ci-dessus). Non seulement intervient la procyclicité des entrées de capitaux, qui lance une phase d'expansion alimentée par le crédit, mais encore cette facilité d'accès au crédit dissimule un temps la non-viabilité du régime d'accumulation impliqué par une configuration institutionnelle sans précédent. L'adoption du *currency board*, la liberté complète des

mouvements de capitaux et la libéralisation du marché intérieur éliminent la capacité de réaction aux aléas de l'économie internationale. Plus encore, ces changements institutionnels engagent l'économie argentine sur un sentier caractérisé par des déséquilibres croissants du régime d'accumulation, un temps dissimulé par les entrées massives de capitaux.

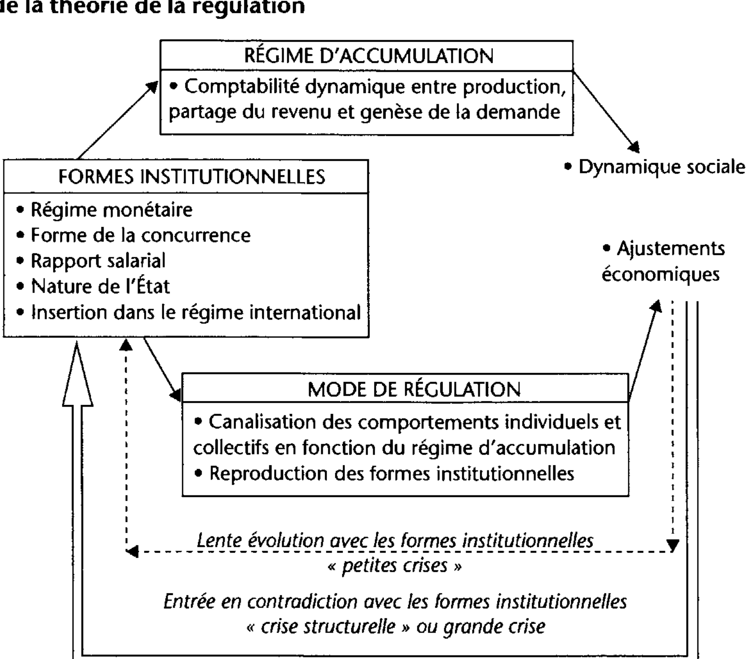
Conclusion : récurrence des crises, changement de leurs formes

Dès l'origine, la théorie de la régulation a accordé une place centrale à l'analyse des crises. À partir de l'observation du grippage du régime de croissance fordiste, les recherches se sont attachées à fournir une analyse historique de la succession des grandes crises. Dans les années 1980 et 1990, la multiplication des crises et leur caractère surprenant ont renouvelé l'intérêt des économistes pour la formalisation des crises financières et un retour sur leur histoire, apportant de nombreux résultats et intuitions. Pourtant, la problématique régulationniste conserve son originalité.

D'abord, elle propose une série de définitions originales des crises comme arrivée aux limites d'un mode de régulation et/ou d'un régime d'accumulation. Toute crise est la conséquence d'un processus temporel et non pas la constatation d'une imperfection, par rapport à une économie de marché en équilibre. Cette différence d'appréciation dérive du fait que le point de départ de la théorie est le concept de capitalisme et non pas la référence à une économie composée de marchés interdépendants.

Ensuite, la théorie s'inscrit dans un projet de macroéconomie institutionnelle et historique. La plupart des macroéconomistes ont été surpris de constater que les crises boursières se suivent et ne se ressemblent pas, ou encore que les ressorts de la crise asiatique ne sont pas les mêmes que ceux observés en Amérique latine dans les années 1980. Pour sa part, la théorie de la régulation s'inscrit dans la lignée des travaux d'histoire économique et financière qui considèrent que « chaque économie a les crises de sa structure ». De façon plus précise, à chaque mode de régulation correspondent des formes bien précises de petite ou de grande crise. De même, si les crises se suivent et ne se ressemblent pas, c'est que, le capitalisme étant innovation, institutionnelle et technologique, différents régimes d'accumulation peuvent se succéder dans le temps et coexister dans l'espace.

Figure 14. **L'architecture des notions de base de la théorie de la régulation**



Enfin, les nouvelles théories macroéconomiques partent du postulat de la stabilité d'un équilibre économique, de sorte que les crises apparaissent nécessairement comme des anomalies ou des curiosités. Au sein de la théorie de la régulation, l'analyse des conséquences qu'ont les formes institutionnelles sur la nature des ajustements économiques laisse ouverte la question de la viabilité d'un régime économique ou au contraire de son incohérence et de sa prochaine entrée en crise (figure 14). Régulation et crise sont les deux faces d'une même problématique.

SECONDE PARTIE

Les développements

V / Logiques de l'action, organisations et institutions

L'ouvrage s'est ouvert sur la mise en évidence des lacunes et incohérences d'une approche en termes d'équilibre walrassien (chapitre I). Il faut maintenant renverser l'analyse et expliciter quelle est la microéconomie associée à chaque architecture institutionnelle. Cela suppose d'abord de construire une alternative à la théorie du producteur en prenant au sérieux la notion d'entreprise, comme entité organique du capitalisme. Ensuite, de remplacer le principe de rationalité *substantielle* par celui de rationalité *contextuelle*. Enfin et surtout, de montrer que le marché n'est pas — loin de là — le seul mécanisme de coordination. Paradoxalement, ce sont divers autres arrangements institutionnels qui en garantissent la viabilité. Ainsi s'ouvre la perspective de fondements macroéconomiques et institutionnels à une microéconomie pertinente, dans un monde de grandes organisations et d'une multiplicité d'interventions publiques.

Toute rationalité est institutionnellement située

Par souci de clôture du champ de l'économie pure, la plupart des économistes considèrent qu'il est dans l'essence des entreprises de maximiser le profit. La fréquentation de l'histoire des entreprises introduit une conception beaucoup plus nuancée [Chandler, 1977 ; Hatchuel, 2004], alors que des comparaisons internationales portant sur la période contemporaine font ressortir une notable diversité des objectifs précis que poursuivent les firmes [Aoki, 1988 ; Boyer et Freyssenet, 2000].

La multiplicité des objectifs des firmes

Il ressort de cette revue de littérature qu'un profit satisfaisant permettant la survie de la firme est obtenu par des objectifs intermédiaires, différents de la maximisation du profit (tableau 6).

Ainsi, des recherches récentes ont montré que les entreprises familiales avaient en général des performances supérieures à celles des sociétés par action, tant dans le domaine financier que dans les domaines industriel et social [Allouche et Amann, 2000]. Leur résilience tient au fait que les familles visent à transmettre un savoir-faire et un patrimoine de génération en génération, à travers une organisation qui mobilise pleinement les liens familiaux, tout en limitant l'exposition au risque. L'entreprise individuelle constitue une seconde exception dans la mesure où, dans les économies contemporaines, leur création est un moyen pour des chômeurs d'avoir accès à un revenu d'activité, alors que les gouvernements réajustent à la baisse l'indemnisation du chômage.

À travers ces deux exemples apparaît l'un des enjeux centraux de l'extension de la théorie de la régulation à la microéconomie : la rationalité des firmes est fortement conditionnée par le contexte institutionnel qui est, en quelque sorte, un réducteur de la complexité et de l'incertitude. Lorsque les réformes institutionnelles de l'après-Seconde Guerre mondiale portent leurs fruits et parviennent à développer un marché de consommation de masse incluant les salariés, l'entreprise fordienne cherche à maximiser les effets d'échelle sur la base de ce compromis capital-travail atypique par rapport à l'histoire longue du capitalisme. C'est à cette occasion que sont inventées les techniques managériales modernes. Lorsque, après 1945, les entrepreneurs japonais tentent d'adapter ce modèle, ils butent sur l'étroitesse du marché, ce qui les incite à faire de la différenciation et de la qualité le cœur de leurs stratégies de profit, en particulier grâce à la flexibilité, propre au rapport salarial nippon, et à l'usage intensif de la sous-traitance.

Ce cadre analytique permet de comprendre pourquoi l'idéal des coopératives ouvrières de production, présent dès la première phase d'industrialisation, a éprouvé de telles difficultés à conquérir une part significative des marchés : font défaut les institutions nationales qui assureraient leur viabilité, par exemple un système de crédit coopératif capable de résister à la pression concurrentielle des banques commerciales. Clairement, une forme ou une autre de compatibilité, si ce n'est de complémentarité, doit exister entre types d'organisation productive et formes institutionnelles puisque

Tableau 6. **Autant d'objectifs que de types de firmes**

	Entreprise familiale	**Petite entreprise**	**Firme fordienne**	**Firme japonaise**	***Start-up* Silicon Valley**	**Banque d'investis-sement Wall Street**	**Coopérative ouvrière**
Objectif	Transmission du patrimoine.	Survie et revenu.	Maximisation des effets d'échelle.	Différenciation par la qualité.	Profit extra par innovation radicale.	Valeur du patrimoine financier.	Émancipation du rapport salarial.
Mode de gouvernement	Patriarcal.	*Ad hoc.*	Compromis capital/travail.	Méso/microcor-poratisme.	Charismatique.	Partage du profit entre *traders* et *quants.*	Délibération démocratique.
Style de gestion	Stabilité du capital, prudence des choix.	Intensité du travail.	À dominante technique + marketing.	Flexibilité de la relation salariale + sous-traitance.	Partage du risque, motivation intrinsèque des employés.	Avancée des mathématiques financières, prise de risque maximale.	Modèle participatif.

ces dernières façonnent les contraintes et les opportunités des différentes stratégies de profit.

Autant de rationalités des individus que de contextes institutionnels

L'application de ce même principe fournit une alternative à la théorie du consommateur, fondée sur deux piliers : l'existence de préférences indépendantes du contexte social et la maximisation d'une utilité qui ne dépend que des biens consommés. Or ces deux hypothèses sont invalidées. Dans les sociétés contemporaines, les normes de consommation font l'objet d'intenses processus mimétiques, eux-mêmes alimentés par les innovations que proposent les entreprises pour étendre leur marge de profit [Frank, 2010]. De la même façon, une branche de l'institutionnalisme postule que le contexte détermine presque complètement les objectifs que se fixent les individus [Douglas, 1986].

À nouveau, l'histoire économique fournit une caractérisation de diverses configurations types. Pourquoi, par exemple, le paysan du Moyen Âge diversifiait-il la localisation de ses parcelles ? Pour les économistes qui étudient l'agriculture contemporaine, c'est pure irrationalité : ce paysan aurait dû regrouper ses terres pour bénéficier de rendements d'échelle. En fait, le paysan pauvre, face à la succession des incidents climatiques, cherchait à assurer la survie de sa lignée par la plus grande diversification possible du risque (inondations près de la rivière ou gel sur la colline...) Nulle irrationalité donc, mais une tentative d'adaptation à une régulation à l'ancienne marquée par le retour périodique de famines [Boyer, 1991]. L'extrême diversité des rationalités individuelles est le phénomène majeur qui ressort de la comparaison des objectifs et des moyens que déploient respectivement l'ouvrier de métier du XIXe siècle, l'employé de Henry Ford, le *salaryman* de Toyota ou le capital-risqueur de la Silicon Valley. Et cela sans même mentionner le cas du *trader* ou du *quant* (analyste quantitatif) dont le comportement, considéré par le reste de la société comme irrationnel, est en fait la conséquence d'un système de rémunération fondé sur le partage des profits, donc la plus grande prise de risque possible [Godechot, 2001].

Paradoxalement, c'est dans le cadre de l'administration publique moderne que l'on trouverait l'expression la plus claire d'un principe de rationalité. Dans ce cas, la préoccupation n'est pas l'intégration dans l'économie capitaliste à travers les mécanismes de prix, mais plutôt l'invention et la coordination de règles et de routines lui

permettant de prospérer [Weber, 1921]. Si l'on prolonge l'analyse jusqu'à la période contemporaine, n'est-il pas remarquable que, à l'époque de la financiarisation, ce soient les méthodes du secteur privé qui soient mobilisées pour réformer des administrations publiques, fonctionnelles, par rapport à un régime passé dans lequel le politique jouissait d'une capacité d'initiative en matière d'organisation économique ? Tel est le cœur de la stratégie libérale contemporaine dont on trouve un exemple emblématique en Grande-Bretagne [Faucher-King et Le Galès, 2010].

Ainsi, dès que l'on donne un contenu précis au principe de rationalité, la possibilité d'une microéconomie à vocation universelle s'éloigne. Cette orthogonalité de la théorie microéconomique standard, par rapport aux faits stylisés livrés par l'histoire économique, témoigne de la normativité de la discipline, au détriment de la pertinence.

Les marchés : des constructions sociales

Il en est de même pour le troisième pilier de l'alternative à la théorie du consommateur, à savoir les marchés comme formes exclusives de coordination de sujets réputés autonomes. En effet, le passage de la théorie microéconomique de la firme et des ménages (ou individus) à celle de l'équilibre général, considérée comme seule représentation rigoureuse de la macroéconomie, s'effectue en postulant l'existence d'une institution appelée « marché », au sein de laquelle se confrontent simultanément l'offre et la demande, en provenance d'un très grand nombre de participants considérés comme des atomes indépendants les uns des autres.

Comme il a déjà été souligné, la démonstration des manuels de microéconomie standard repose sur l'existence d'un commissaire-priseur qui centralise l'ensemble des transactions et ne les autorise que lorsque le prix d'équilibre a été trouvé, à l'issue d'un processus de tâtonnement (chapitre I).

La plus complexe des formes de coordination

Cette fiction n'est pas soutenable car elle se heurte à une multiplicité d'objections. En premier lieu, le récit de l'école autrichienne, qui fait dériver le marché des difficultés que rencontre la généralisation du troc — comme réponse rationnelle des individus —, n'est en rien validé par les multiples histoires monétaires : d'une façon ou

d'une autre, c'est le crédit qui est la base de l'invention de la monnaie, monnaie qui permet ensuite le développement des échanges marchands [Alary, 2009]. *A contrario*, les tentatives d'introduction de la monnaie dans les modèles d'équilibre général ont échoué car, les individus échangeant des paniers de biens et de services, la monnaie disparaît une fois les transactions effectuées. Ensuite et surtout, l'économie politique classique est, à cet égard, bien plus satisfaisante puisqu'elle montre que des agents, observant des dénivellations de prix dans l'espace et dans le temps, décident d'être les intermédiaires de ces échanges qui leur apportent un profit et justifient leur existence [Marshall, 1890]. Les marchés sont donc l'expression d'organisations, et leur conjonction définit un régime institutionnel original. Ils ne sont en rien l'expression d'un état de nature, contrairement à la théorie standard qui abuse du qualificatif « naturel » (chômage « naturel », taux d'intérêt « naturel »...). Enfin, la création d'un marché n'est pas partout et toujours la solution pour rendre compatibles un ensemble d'offres et de demandes : pour certaines configurations de la qualité et des rendements d'échelle, un marché ne peut s'établir car il n'est pas doté de structures stables [White, 2002].

À partir de ces réflexions, il est possible d'extraire des travaux tant théoriques qu'historiques les conditions institutionnelles et organisationnelles qui permettent la viabilité d'un marché donné.

Au niveau de la société, on peut dresser la liste des conditions indispensables à la construction d'un marché. D'un point de vue institutionnel, une transaction de marché est avant tout un transfert de droits de propriété, ce qui suppose le plus souvent un système juridique garantissant les contrats, dès lors que la relation de confiance et de réciprocité n'est plus suffisante pour garantir le bon déroulement des échanges. De la même manière, l'échange d'un bien ou service s'effectue contre un paiement, ce qui suppose l'existence d'une unité de compte et d'un système de paiement. Enfin, il faut tenir compte du régime fiscal qui régit les divers types de transactions. Si l'une de ces conditions génériques n'est plus remplie, la viabilité de ce marché est en péril.

Une autre série de conditions tient à la spécificité du produit/service. Les parties prenantes doivent s'accorder sur la nature du bien, et ce peut être fort difficile lorsqu'il s'agit d'une prestation de services complexes s'échelonnant dans le temps. Plus fondamentalement, il importe de s'accorder sur la qualité du bien, ce qui ne va pas de soi en matière de travail et d'emploi par exemple. Comme l'a montré la microéconomie en information imparfaite, il se peut que

l'incapacité à s'accorder sur la qualité interdise l'ouverture d'un marché (celui des véhicules d'occasion a été étudié par Akerlof [1984]). Aussi, dans nombre de marchés, un tiers, *a priori* indépendant, vient authentifier la qualité du produit. Ce n'est pas le cas lorsque, par exemple, une grande société finance elle-même l'évaluation des titres financiers qu'elle émet par une agence de notation : cela a ainsi été l'un des facteurs qui ont conduit à la crise dite des produits dérivés. Les procédures régissant l'ouverture et le fonctionnement des marchés doivent entretenir la confiance des participants en garantissant, si possible, une égalité de traitement. Ainsi, tout délit d'initié sape la confiance dans les marchés boursiers. Les transactions à haute fréquence introduisent potentiellement une inégalité de traitement, ce qui ne peut manquer de compromettre la respectabilité d'une telle pratique. Ces conditions, tant génériques que spécifiques, sont à adapter, compléter ou construire à l'occasion de chaque nouveau marché.

Ainsi, lorsque la numérisation a affecté l'édition, la création musicale ou l'industrie cinématographique, la question des droits de propriété intellectuelle s'est posée. Après un long processus opposant la défense du revenu des créateurs à la pression du public pour bénéficier d'une diffusion à coût marginal quasiment nul, des règles ont fini par émerger, compromis entre ces deux exigences contradictoires. De la même façon, la déterritorialisation des transactions a amené à s'interroger sur la localisation de la résolution des conflits juridiques, sur la sécurité des moyens de paiement électronique, mais aussi sur l'État-nation qui devrait percevoir les taxes. La question est loin d'être résolue, ce qui suggère que le commerce électronique n'a pas encore atteint une configuration stable. Le développement des transactions électroniques change la relation des marchés à l'espace et au temps. Alors que, historiquement, le marché émerge comme local et à faible périodicité, l'e-commerce, associé à la quasi-disparition de barrières tarifaires élevées, implique un marché potentiellement mondial, ouvert en continu. Ces transactions à haute fréquence — dont on trouve une expression achevée sur les marchés financiers — introduisent la tyrannie d'un temps court à l'opposé des délais nécessaires à la mise en œuvre des investissements, et plus encore à la maturation d'une innovation. En résumé, il faut récuser la vision qui fait du marché la plus simple et la plus évidente des formes de coordination : c'est au contraire l'une des plus fragiles et elle suppose la complémentarité de règles appartenant à diverses sphères de l'économie.

Les formes institutionnelles comme assemblage d'arrangements institutionnels

Il est alors possible de revisiter l'origine et la nature des cinq formes institutionnelles, à l'image de molécules composées d'un agencement d'atomes.

Intérêt versus *obligation, horizontalité* versus *verticalité*

Dans la littérature sur les failles de marché, l'intervention de l'État est souvent présentée comme un principe de coordination alternatif. Cette dichotomie est fondatrice des différends entre nouveaux classiques et keynésiens. L'intérêt de la littérature sur le néo-corporatisme [Schmitter, 1990] et de la sociologie économique [Hollingsworth, Schmitter et Streeck, 1994] est de proposer une taxonomie qui, au-delà du marché et de l'État, considère quatre autres formes intermédiaires de coordination [Hollingsworth et Boyer, 1997] (figure 15) :

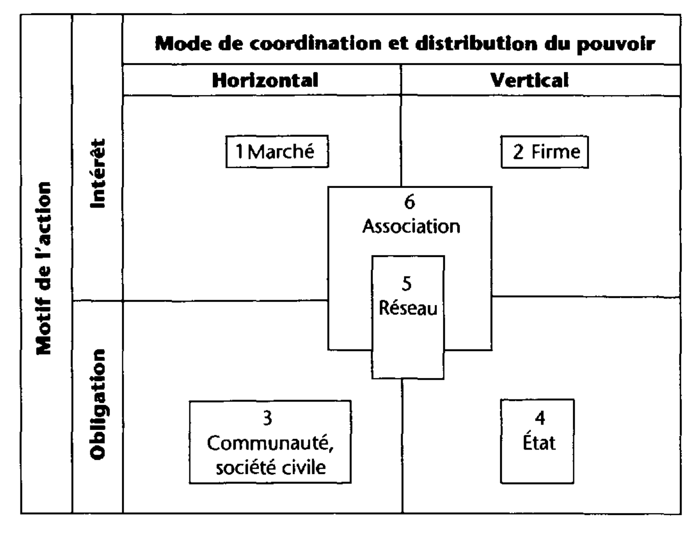
— les *alliances* constituent un mode de coordination (en anglais *governance*) qui se maintient par l'accord des parties concernées, tout en opérant dans le registre de la logique économique, au même titre que le marché. Leur intérêt est de partager les incertitudes associées par exemple à l'innovation et la mise en œuvre des nouvelles technologies ;

— les *hiérarchies privées*, du style de la grande firme verticalement intégrée, constituent une autre forme dont le rôle n'a cessé de croître dans l'histoire longue du capitalisme. Elles peuvent optimiser la dynamique des coûts de production comme de transaction, mais aussi favoriser l'innovation ;

— les *communautés* rassemblent des communes, des clans, des districts ou des clubs, et mettent en œuvre une forme de cohésion qui dérive de l'adhésion des acteurs à des règles du jeu valables au niveau d'un groupe de taille variable, mais en général limitée. Leur atout majeur tient à l'établissement de la confiance, nécessaire dans la plupart des activités économiques, tout particulièrement les transactions marchandes et le crédit ;

— les *réseaux*, enfin, correspondent à des associations professionnelles, des syndicats, des gouvernements d'intérêts privés, c'est-à-dire au démembrement de certaines activités traditionnellement attribuées à l'État centralisé. Mais ils peuvent aussi être bâtis dans l'espace des relations sociales (famille, groupe...). Dans les

Figure 15. **Une taxonomie des divers principes de coordination**



Source : d'après Hollingsworth et Boyer [1997].

deux cas, ces réseaux peuvent être mobilisés dans la compétition économique et l'innovation.

La dichotomie, quelque peu manichéenne, entre marché et État se fond en une classification bâtie sur un double critère : d'une part, les motifs de l'action, soit l'intérêt individuel cher à l'économiste, soit le sentiment d'obligation mis en avant par le sociologue ; d'autre part, le caractère horizontal et égalitaire *versus* une composante hiérarchique et inégalitaire du processus de coordination. Il ressort en outre que chacun de ces arrangements institutionnels exige des conditions particulières et manifeste en général autant de forces que de faiblesses. Il n'est donc pas *a priori* d'arrangement optimal, quelle que soit la configuration du problème posé, ce que l'observation empirique et les études comparatives confirment largement.

Un intérêt de cette classification mérite d'être souligné : les principes de coordination assurent un passage du micro au macro, et réciproquement, puisqu'ils opèrent à un niveau intermédiaire entre les acteurs et le système économique observé au niveau le plus général. Enfin, les concepts de la théorie de la régulation peuvent alors servir à l'analyse des régimes de fonctionnement au niveau sectoriel et non plus seulement macroéconomique (chapitre VI).

L'économie institutionnelle : la nécessité d'une taxonomie

L'explosion de la littérature institutionnaliste, au cours des années 1990, s'est souvent bâtie sur l'opposition entre marché et institution, sous-entendant que tout ce qui n'est pas ajustement économique pur est institution et obéit à une même logique, réputée non marchande [Hall et Soskice, 2001 ; Yamamura et Streeck, 2003]. La diversité des arrangements institutionnels associée à chaque principe de coordination apporte d'ores et déjà un démenti à cette hypothèse. Une précision sémantique s'impose donc et les recherches des années 1990 proposent une série de définitions articulées les unes par rapport aux autres et qui distinguent six configurations, de la plus générale à la plus particulière (tableau 7).

L'*ordre constitutionnel* a été introduit par les travaux de sciences politiques [Sabel, 1997] et d'histoire économique [North, 1990], transformant ainsi le sens qui lui avait été donné par l'anticonstructivisme de Friedrich von Hayek [1973]. Opérant dans la sphère de la légitimité et mettant en jeu la délibération, cet ordre définit les règles permettant de résoudre les conflits entre des logiques partielles devenues contradictoires, dans les divers ordres et sphères. Il s'agit d'un processus essentiellement politique, qui se traduit *ex post* dans le droit.

L'*institution* définit un moyen, en général immatériel, qui fait souvent intervenir le droit et a pour effet de structurer les interactions entre organisations (et éventuellement individus). Elle contribue à réduire l'incertitude qui serait associée au déploiement d'une multiplicité de comportements stratégiques opérant dans un espace dénué de points de repère et de règles. L'institution régit tout à la fois les sphères politiques et économiques. Nombre de travaux historiques suggèrent une dépendance significative des institutions par rapport à l'ordre constitutionnel [North, 1990] ; un enseignement équivalent s'applique concernant les relations entre l'intervention publique et les marchés eux-mêmes [Fligstein, 2001].

L'*organisation* se distingue radicalement de l'institution par le fait qu'une structure de pouvoir explicite met en œuvre une série de routines afin de coordonner les stratégies individuelles et les comportements, éventuellement opportunistes, au sein de cette organisation. Cette entité peut correspondre à une entreprise ou une organisation à but non lucratif. Tant des processus de contrôle que des incitations économiques se combinent pour tenter d'assurer la cohérence de chaque organisation. Ainsi se trouve

Tableau 7. **De l'ordre institutionnel à l'habitus**

Composante \ Nature	Définition	Principe d'action	Facteurs de changement
Ordre constitutionnel	Ensemble de *règles générales* permettant de résoudre les conflits entre instances de niveau inférieur (institutions, organisations, individus).	*Légitimité* grâce à la délibération.	– En général grande inertie dans les démocraties. – Rôle des processus *politiques* dans la reconfiguration juridique.
Institution	Procédure immatérielle permettant de *structurer les interactions* entre les organisations (et individus).	Réduit ou élimine l'*incertitude* associée aux comportements stratégiques.	– *Crises* structurelles. – La faible efficacité n'est pas une raison suffisante de changement.
Organisation	Une structure de *pouvoir* et un ensemble de *routines*, en vue de surmonter les problèmes de coordination et les comportements opportunistes.	La *carotte* et le *bâton* (c'est-à-dire système de rémunération et contrôle) sont liés aux institutions et conventions.	– Insuffisance des résultats par rapport à la concurrence. – Les crises majeures suscitent la restructuration.
Routine	Ensemble de règles d'action dérivant de la *codification* d'une connaissance tacite.	La *standardisation* simplifie des procédures complexes et facilite une compréhension et des réactions communes.	– Évolution *défavorable* de l'environnement. – *Incohérence* entre une série de routines ou évolution de la *techné* à l'*epistémé*.
Convention	*Ensemble d'anticipations et de comportements se renforçant mutuellement*, émergeant d'une série d'interactions décentralisées.	*Mémoire perdue* des origines de la convention qui apparaît alors « naturelle ».	– *Crise générale, invasion, traduction...* – L'efficacité est rarement un critère de sélection.
Habitus	Ensemble de *comportements incorporés dans les individus*, forgés au cours du processus de socialisation d'un individu.	*Adaptation* à un champ particulier, mais possible déséquilibre par transposition dans un autre.	– Transfert de l'habitus à un autre champ. – Nouvel *apprentissage*, en général difficile.

Source : extension à partir de Boyer et Saillard [2002].

généralisée l'opposition entre firme et marché mise en avant par la théorie des coûts de transaction [Coase, 1937] et ses prolongements contemporains [Williamson, 1975 ; 1985].

Une *routine* définit une règle d'action obtenue à partir de la codification d'un savoir-faire souvent tacite et sa transformation en un savoir formalisé, donc transmissible et accessible à un ensemble d'agents appartenant à la même organisation ou faisant face aux mêmes problèmes. Le principe d'action est essentiellement cognitif, interindividuel, mais immatériel, ce qui distingue la routine tant de l'habitus que de l'organisation. Le concept de routine a été mis en avant par les théories évolutionnistes, en particulier pour caractériser la firme comme un ensemble de compétences [Nelson et Winter, 1982 ; Dosi et Salvatore, 1992, chapitre 51].

Une *convention* résulte de la convergence, souvent inintentionnelle, d'une série d'anticipations et de comportements interdépendants, à travers des interactions totalement décentralisées, sans aucune procédure explicite de coordination. Ce processus est donc directement social et non pas exclusivement cognitif. Une fois établie, la convention apparaît « naturelle » à la totalité des agents concernés, ce qui fait de l'origine oubliée de la convention son principe d'action. On aura reconnu les recherches conventionnalistes, dont on a déjà souligné les relations avec la théorie de la régulation [Favereau, 1989 ; 1993a ; 1993b ; 1997 ; Boltanski et Thévenot, 1991 ; Orléan, 1994 ; Salais et Storper, 1994 ; Batifoulier, 2001]. Contrairement à une routine, une convention n'est pas aisément exportable au-delà de l'espace qui a permis son émergence. Par conséquent, les dynamiques de ces deux formes sont *a priori* différentes.

Enfin, l'*habitus* identifie les conséquences du processus de socialisation sur la formation des représentations et des comportements individuels. Ce concept clé de la sociologie de Pierre Bourdieu [1980] est fort utile puisqu'il montre la possibilité d'une régularité des comportements d'individus appartenant à un même groupe social et opérant dans un champ donné, presque indépendamment de toute force coercitive ou d'organisation explicite. Ainsi, l'ordre institutionnel s'incorpore dans les individus eux-mêmes [Douglas, 1986] : ce que l'économiste nomme les préférences n'est pas une donnée exogène, mais le résultat des interactions passées [Bowles, 1998 ; Gintis, 2000]. L'habitus peut être un ingrédient essentiel de la viabilité de certaines formes institutionnelles, tel le rapport salarial japonais (division du travail entre les sexes) ou encore le

régime monétaire mis en œuvre par la Bundesbank (traumatisme de l'hyperinflation).

Il appartient à de nouvelles recherches de recomposer et de généraliser les formes institutionnelles de la théorie de la régulation à partir de la combinaison des « briques élémentaires » ainsi définies. Sur ce point, les développements récents de l'économie des conventions se proposent précisément ce même objectif, à savoir engendrer les institutions qui façonnent le macrosocial et la macroéconomie. Ce n'est autre qu'une actualisation du programme de l'hol-individualisme [Defalvard, 1992 ; 2000]. En outre, du point de vue du projet régulationniste, ce pourrait être une étape dans la compréhension de l'émergence, de la maturation puis de la crise et de la disparition des différentes institutions.

Le rapport salarial : une forme institutionnelle combinant des principes de coordination contrastés

Cette construction permet de revisiter la notion de rapport salarial et de souligner les différences par rapport à une approche en termes de marché du travail. Tout d'abord, il est régi par un contrat qui se présente comme le résultat de l'interaction des intérêts d'un salarié et d'une entreprise, soit la relation horizontale que privilégie la théorie orthodoxe. Mais il comporte aussi une relation hiérarchique au titre de la délégation de l'organisation du travail, soit une relation de pouvoir conjuguée à une relation marchande. Dès lors, il est illusoire de penser le salaire comme résultat d'un ajustement marchand puisque tout un ensemble de dispositions organisationnelles (conditions d'embauche, promotion, procédures de détermination de la rémunération...) visent à déconnecter, plus ou moins complètement, la gestion de la relation d'emploi — déclinaison du rapport salarial au niveau de chaque entreprise — du mécanisme de concurrence typique d'une relation commerciale et des aléas économiques. Dans cette optique, des contrats de travail différenciés coexistent durablement et on ne constate pas de convergence vers un salaire uniforme correspondant au fonctionnement d'un statut salarial unique.

Mais, à cette conjugaison d'un rapport marchand et d'un rapport de pouvoir, il faut ajouter un troisième principe de coordination, celui qui résulte du caractère collectif du rapport salarial. Les linéaments des contrats privés s'inscrivent très généralement dans un droit du travail qui fait intervenir les associations que sont les syndicats salariés et patronaux. Enfin, compte tenu du caractère

intrinsèquement conflictuel du rapport salarial, la préservation d'un minimum de paix sociale est une prérogative de l'État. Aussi ne peut-on assimiler marché des produits et marché du travail car, même dans les époques où prévalent les stratégies néolibérales, on ne peut réduire les dispositifs complexes régissant le rapport salarial à de simples frictions par rapport à un marché parfait. Il ne faut pas non plus oublier que, dans une optique qui emprunte à Kalecki comme à Keynes, l'asymétrie entre entrepreneurs et salariés fait dépendre le niveau de l'emploi des décisions d'investissement : le travail est hiérarchiquement dépendant de la dynamique économique. En un sens, la codification institutionnelle du rapport salarial apparaît comme une tentative pour contrecarrer partiellement cette inégalité de pouvoir. Cela explique l'échec récurrent des politiques de flexibilisation des contrats de travail. D'une part, il est utopique, même du point de vue des entreprises, de faire du salaire la seule variable d'ajustement, d'autre part, la réforme des dispositifs du droit du travail déclenche des tendances contradictoires, telles que la perte de loyauté vis-à-vis de l'entreprise ou encore la chute de la demande lorsqu'elle est tirée par les salaires.

Le système financier de marché : l'illusion d'une auto-organisation

Les marchés financiers sont souvent présentés comme emblématiques car proches des hypothèses fondatrices des théories standard. C'est ignorer la densité des arrangements institutionnels qui les encadrent et surestimer dramatiquement leur stabilité. C'est à l'occasion des grandes crises que les acteurs de la politique économique prennent conscience de leur fragilité et leur instabilité, dès lors que les marchés financiers évoluent sous l'effet de processus mimétiques faisant alterner emballements spéculatifs et dramatiques effondrements [Orléan, 2004]. En conséquence, tout au long de l'histoire, les pouvoirs publics ont cherché à développer des processus de contrôle permettant de limiter l'ampleur et la fréquence de ces crises.

L'observation de la Bourse de New York est éclairante. On y trouve d'abord une firme privée dont la raison sociale est d'organiser la tenue de ce marché. Compte tenu des difficultés d'évaluation de la qualité des actifs financiers, une autorité administrative, la SEC, a la charge de maintenir la transparence et le caractère équitable des transactions. Mais, à son tour, la SEC peut être capturée par les financiers eux-mêmes, dont la tentation est grande de tricher avec la sincérité des comptes ou la qualité de

l'information fournie aux actionnaires. Ainsi, lors de la bulle Internet, certaines entreprises (Enron) ont pu développer une « comptabilité créative », permettant par exemple de concentrer les recettes dans les comptes officiels et les pertes dans des comptes annexes. Lorsque la crise éclate, les pouvoirs politiques sont contraints de légiférer pour renforcer les sanctions contre ce type de comportement.

De façon plus générale, les délits d'initié sont difficiles à détecter, et les financiers ont l'initiative de la création de nouveaux instruments financiers rémunérateurs, mais toxiques. Quand bien même un analyste détecterait une spéculation à la Ponzi dans laquelle les nouveaux clients financent la rémunération des anciens, la relation d'influence, si ce n'est de pouvoir, d'un financier charismatique peut suffire à éteindre un contentieux. C'est à travers la succession de ces cycles associant déréglementation, innovation financière, crise et reprise en main par les pouvoirs publics qu'est assurée, à long terme et de manière imparfaite, la viabilité des marchés financiers [Shleifer, 2000]. Ainsi, organisation, marché et réglementation définissent conjointement la possible stabilité d'un système financier.

Organisation et institution : de l'isomorphisme à la hiérarchie

Nombre d'analystes traitent de façon indifférenciée organisation et institution comme alternatives à la coordination par le marché. Or les recherches institutionnalistes font ressortir deux causalités opposées. Pour l'école de la Variety of Capitalism (VoC) les entreprises sont à l'origine de la construction des institutions, alors que pour la théorie de la régulation la causalité est inverse.

La théorie des variétés des capitalismes : les firmes façonnent leur environnement institutionnel

En effet, Hall et Soskice [2002] étendent la théorie de la supermodularité de l'organisation des firmes [Milgrom et Roberts, 1990] aux institutions du capitalisme. La démarche cadre avec le fait qu'il peut exister des configurations contrastées des dispositifs de gestion, contrairement à une conception naïve du *benchmarking* en vertu de laquelle la contribution de chacun d'entre eux est

strictement additive, de sorte qu'il est aisé de cheminer d'un *one best way* à un autre.

Pour ne prendre que cet exemple, le modèle du juste-à-temps et de la qualité totale suppose une organisation de type district industriel pour satisfaire aux contraintes temporelles de livraison des composants, une main-d'œuvre polyvalente pour pouvoir passer aisément de la production d'un bien à un autre, sans oublier des relations industrielles suffisamment pacifiées pour que la menace d'une grève, limitée à un tout petit groupe de travail, ne vienne pas bloquer l'ensemble de la chaîne de la valeur.

En théorie donc, il est concevable d'engendrer une variété des capitalismes à partir de la combinaison de deux hypothèses : d'un côté, une complémentarité de type technologique ou organisationnel entre travail, équipement et produit ; d'un autre côté, un isomorphisme entre organisation des firmes et institutions économiques globales.

La théorie de la régulation : les institutions façonnent les organisations

Pour la théorie de la régulation, la causalité principale va du macroéconomique vers le microéconomique, même si, bien sûr, la dynamique globale n'est jamais que le résultat de la conjonction de l'évolution des diverses firmes. Pourquoi ? Parce que les formes institutionnelles résultent de l'action collective au niveau de la société tout entière, à un niveau différent de celui qui régit l'activité économique. Par ailleurs, les propriétés macroéconomiques n'ont aucune raison d'être l'expression des contraintes que rencontrerait une firme représentative. On peut résumer le débat entre les deux approches dans la figure 16.

Le modèle productif comme articulation du micro et du macro

Ces deux conceptions sont-elles alternatives ou au contraire peuvent-elles se combiner ? Une solution consiste à abandonner l'espoir d'un passage direct du macro au micro et *vice versa*, et à instituer un niveau intermédiaire qui s'inscrit dans les formes institutionnelles et à son tour façonne les comportements collectifs et individuels. C'est l'intérêt de la notion de modèle productif, introduite à l'occasion de l'analyse du rapport salarial pour le secteur de l'automobile étudié par le Gerpisa (Groupe d'étude et de recherche

Figure 16. **Complémentarité organisationnelle, isomorphisme organisation/institution, complémentarité institutionnelle**

CI
Complémentarité institutionnelle
Système financier
4
Relation salariale
CT / CO
1
Équi-pement
Travail
Organi-sation
Inno-vation
2 IIO 3
CI 4
Forme de la concurrence

1	CT / CO	Complémentarité technologique/organisationnelle *(Exemple : juste-à-temps, qualité totale, polyvalence)*
2 et 3	IIO	Isomorphisme entre institutions et organisations *(Exemple : juste-à-temps et district industriel, polyvalence et système de formation)*
4	CI	Complémentarité institutionnelle *(Exemple : district industriel, stabilité de l'emploi, marché financier patient)*

Source : Boyer [2002c, p. 182].

permanent sur l'industrie et les salariés de l'automobile) [Boyer et Freyssenet, 2000, p. 24].

L'environnement de la firme ne se résume pas au système de prix puisque les formes institutionnelles qui régissent la finance, la concurrence et le rapport salarial concentrent l'information

pertinente pour les firmes [Aoki, 2001] et informent leur choix en matière d'organisation. On peut totaliser l'impact de ces formes institutionnelles à partir de la caractérisation du *mode de croissance* et de distribution du revenu.

En conséquence, la *stratégie de profit* pertinente dépend de façon essentielle de ces caractéristiques institutionnelles et macroéconomiques, à travers le type d'incertitude et d'évolution auquel font face les firmes dans leur politique de produit, d'organisation productive et de codification de la relation salariale, déclinaison du rapport salarial global au niveau de la firme [Billaudot, 1996].

Enfin, la viabilité à moyen-long terme d'une firme suppose l'équivalent d'un *compromis de gouvernement* permettant d'ajuster en permanence la gestion aux signaux de l'environnement et aux exigences de la stratégie de profit retenue, en particulier compte tenu de caractéristiques qui varient d'un secteur à l'autre.

Dans cette optique, on reconnaît la prépondérance de l'architecture institutionnelle comme véhiculant autant de contraintes et d'incitations dans les choix organisationnels des firmes, sans pour autant postuler une correspondance biunivoque entre la complémentarité de formes institutionnelles et celle des dispositifs de gestion des firmes. C'est donc un correctif important par rapport aux tout premiers travaux de la régulation qui avaient laissé entendre l'existence d'une telle correspondance entre régime de croissance fordiste et firmes, elles-mêmes fordistes.

Les bases institutionnelles d'une microéconomie réaliste

Si l'on adopte cette grille d'analyse, la normativité de la théorie microéconomique walrassienne doit céder la place à la prise en compte de l'architecture institutionnelle qui prévaut dans une société et une époque données.

Les formes institutionnelles façonnent les comportements

Remplacer la référence à un marché du travail imparfait par l'analyse du rapport salarial livre une moisson de résultats.

L'approche par l'histoire et la comparaison internationales. — L'analyse de la formation des salaires en longue période en France a démenti l'existence et la permanence d'une loi d'airain fondée sur la discipline qu'impliquent les fluctuations de l'emploi et du

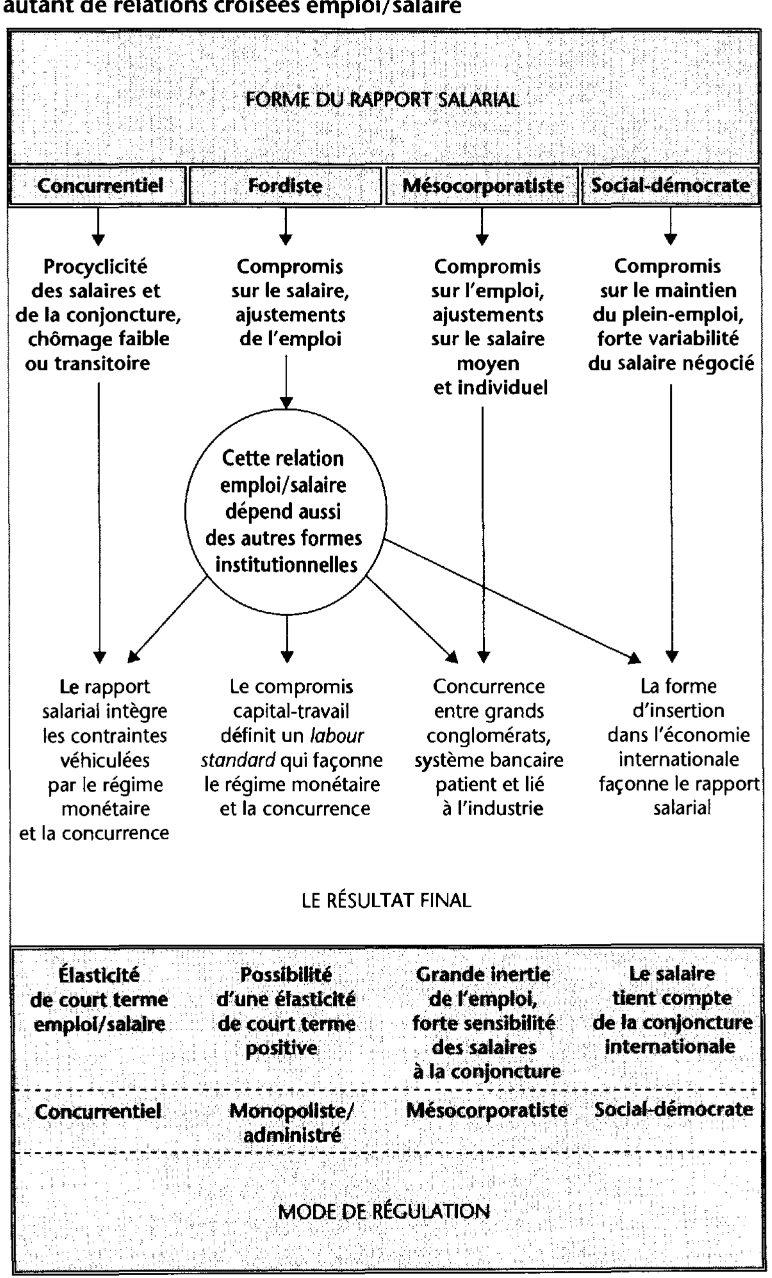
chômage [Boyer, 1978]. Un tel mécanisme a prévalu lors de la constitution du salariat industriel, privé du droit de défendre collectivement ses intérêts. En régulation concurrentielle, emploi et salaire suivent une évolution procyclique, rythmée par l'accumulation. Mais les luttes sociales exploitent les conséquences de la concentration ouvrière pour revendiquer et finalement obtenir que le salaire devienne une variable codifiée par des règles de plus en plus étendues, expression d'un compromis capital/travail, réducteur de conflits et d'incertitude. Le rapport salarial fordiste est typique de cette nouvelle régulation qui permet une évolution favorable de l'emploi à la suite d'une augmentation des salaires, grâce aux effets de stimulation de la demande et à un approfondissement de la modernisation productive. Ainsi, une récession causée par la flambée du prix du pétrole peut alors associer poursuite de la croissance du salaire nominal, et même réel, et montée du chômage. Cette stagflation signale simultanément la nouveauté de la régulation monopoliste ou administrée et son entrée en crise (figure 17).

Cependant, cette configuration observée aux États-Unis et en France n'est pas universelle. Au Japon, le compromis n'a pas porté sur la codification du salaire contre un ajustement rapide de l'emploi, mais à l'inverse sur une implicite garantie d'emploi pour le noyau dur des salariés, en contrepartie d'une malléabilité de toutes les autres composantes du rapport salarial [Boyer et Yamada, 2000].

Les sociétés sociales-démocrates explorent une configuration encore différente. La puissance de la représentation syndicale fait du rapport salarial la conséquence de l'actualisation périodique d'un compromis fondateur, qui se concrétise par un ensemble de procédures organisant la mobilité ascendante des salariés, à l'opposé de la défense des emplois existants, laquelle continue à caractériser l'Europe du Sud [Boyer, 2002d]. Dans les entreprises de la « nouvelle économie » et les groupes financiers prévaut une tout autre forme du rapport salarial, dans laquelle la rémunération et la mobilité répondent aux indicateurs de la performance financière.

L'approche analytique par la formalisation. — Comme la relation de pouvoir est au cœur de la relation salariale, le salaire se fixe de façon à optimiser l'effort des salariés. Ainsi, il n'a plus la propriété d'équilibrer les offres et les demandes de travail : le chômage involontaire est la règle et non plus l'exception, conformément à la théorie du salaire d'efficience. La stratégie consiste ensuite à faire varier le degré de coordination respectivement entre les

Figure 17. **Quatre formes du rapport salarial, autant de relations croisées emploi/salaire**



Source : Boyer [1999c].

entrepreneurs et les salariés. Il en ressort trois configurations types du rapport salarial.

Lorsque les firmes sont en concurrence pour octroyer des salaires optimisant leur profit, le plein-emploi se révèle inatteignable car son approche détériore l'intensité et la qualité du travail : on observe bien l'équivalent d'une relation de Phillips dans l'espace emploi/salaire et on retrouve un argument déjà avancé pour contester la possibilité de plein-emploi durable [Kalecki, 1943].

Si, au contraire, les firmes s'entendent pour coordonner leur politique salariale, la barrière que constitue la baisse de l'intensité de travail peut être repoussée, et à la limite le salaire demeure constant pour une large gamme de niveaux d'emploi.

À un autre extrême, un syndicat unique des salariés développe un tel pouvoir qu'il devient le partenaire dans les négociations avec une association patronale elle-même plus ou moins unifiée. Il lui faut alors intégrer les conséquences macroéconomiques de la formation des salaires quant à la formation de la demande, à travers, en particulier, la compétitivité si l'économie est largement ouverte à la concurrence internationale. Dans ce contexte, les objectifs que se donne le syndicat importent : s'il entend favoriser l'emploi de l'ensemble des salariés, ce modèle de négociation se révèle bien supérieur à celui d'un modèle concurrentiel du chacun pour soi. Si, au contraire, le syndicat ne défend que l'intérêt de ses membres, on peut alors obtenir un rationnement de l'emploi au détriment d'une fraction des salariés qui n'auront pas accès aux meilleurs emplois et salaires [Boyer, 1995].

La discordance des temporalités entre formes institutionnelles lance la dynamique économique et favorise les crises

Il est une hypothèse cachée de la nouvelle macroéconomie classique : comme dans le modèle d'équilibre général walrassien, toutes les transactions se développent selon une périodicité unique, qu'il s'agisse de biens et services, de travail ou encore du crédit et des actifs financiers. Or cette hypothèse est intenable car on peut montrer que chaque forme institutionnelle développe sa propre temporalité. De leur discordance émerge une dynamique économique, faite de l'articulation de processus reliant les diverses sphères de la société.

Le régime financier est celui dont le temps de réaction est le plus court, caractéristique observée de longue date dans l'histoire des crises et encore renforcée par la globalisation et la numérisation des

opérations de cotation des divers actifs. La concurrence met en mouvement le processus d'accumulation, qui doit se confronter à la temporalité plus longue du rapport salarial. Lorsque l'on formalise l'interaction entre ces deux formes institutionnelles, il est possible d'obtenir un modèle dans lequel l'équilibre que postule la théorie standard est en fait instable, de sorte que le processus typique d'évolution de l'économie est un cycle endogène qui n'a nul besoin de chocs venus d'ailleurs, perturbant un équilibre structurellement stable [Goodwin, 1967].

Au fur et à mesure de l'approfondissement de la logique capitaliste, la concurrence par la baisse des coûts rencontre des limites, ce qui suscite l'essor de l'innovation comme stratégie restaurant des marges de profit. Or la temporalité de l'innovation est plus longue que celle qui caractérise la concurrence par la baisse des prix de produits standard. Apparaît ainsi la possibilité de cycles associés à chaque système d'innovation (chapitre VI). La démographie introduit une échelle de temps encore différente, celle du renouvellement des générations, si importantes dans la formation des habitus, des représentations et des normes. À travers les dépenses d'infrastructures, de logement, d'éducation et de santé se manifeste une dynamique de plus long terme. Enfin, le temps des processus écologiques introduit une dimension supplémentaire à cette hiérarchie des temporalités. D'où une intuition : le signal que véhicule le système de prix contemporain, par exemple des droits à polluer, est incapable de révéler les limites que va rencontrer à l'avenir le processus économique de croissance sans fin.

Cette approche permet une autre lecture de l'origine des crises : elles expriment la discordance entre différentes temporalités [Boyer, 2013a]. Pour ne citer que cet exemple, le temps court de la finance favorise la récurrence de bulles spéculatives qui ont en commun de sous-estimer le temps nécessaire pour que des innovations réputées radicales produisent effectivement les rendements attendus par les innovateurs.

Les transformations de longue période : le retour à Polanyi

Ces développements de la problématique permettent en outre une réinterprétation de l'histoire longue.

Lors de certaines périodes, les leçons des crises passées se traduisent par la réaffirmation d'un contrôle politique à travers une certaine hiérarchie des formes institutionnelles. Ceci fut le cas après la Seconde Guerre mondiale. Avec l'impératif de reconstruction,

puis de modernisation, l'État a réaffirmé ses prérogatives en matière d'organisation du système de crédit ; il a renforcé les droits des salariés en termes de représentation, de rémunération et d'accès à la couverture sociale ; il a noué de nouvelles relations avec le secteur industriel à travers l'encouragement de l'innovation et les transferts à partir du système de recherche publique, et c'est à l'échelle nationale que s'est élaborée une doctrine en matière de concurrence. Ce qui, *ex ante*, pouvait apparaître comme des contraintes préjudiciables à l'essor et la performance des firmes s'est révélé *ex post* comme un régime institutionnel particulièrement efficace en termes de modernisation productive et d'amélioration du niveau de vie d'une large partie de la population [Streeck, 1997].

Une telle configuration peut-elle se prolonger indéfiniment ? La théorie de la régulation a montré que la maturation d'un régime institutionnel déclenchait des tendances adverses, du fait même de son succès. En l'occurrence, les entreprises cherchent à sortir du territoire national pour trouver de nouveaux débouchés aux sources du profit [Boyer, 2002c, p. 180]. De ce fait, elles peuvent remettre en question les compromis antérieurs avec les salariés et ressentir comme des contraintes devenues inacceptables les règles étatiques et le système fiscal. En quelque sorte, la relation marchande et la concurrence traversent les frontières, ce qui donne un surcroît de pouvoir aux firmes. De la même façon, les banques et plus généralement le système financier s'affranchissent des réglementations nationales. Finalement resurgit l'idée du caractère autorégulé d'une économie de marché, ce dont les entrepreneurs parviennent à convaincre l'administration publique et les politiques. La plupart des acteurs oublient les raisons des réglementations antérieures — éviter la répétition de crises dévastatrices — et finissent par être convaincus qu'il faut déléguer l'organisation de l'économie aux entreprises et investisseurs privés.

Cette interprétation rejoint et actualise celle de Polanyi [1944] par la prise en compte du nouveau cycle long intervenu de 1945 à la décennie 2010. De publique, la monnaie est devenue essentiellement privée, le rapport salarial tend à se dissoudre en une relation marchande et contractuelle typique, et la marchandisation des services de l'environnement est présentée comme la seule option rationnelle. Sans surprise, les économies contemporaines retrouvent l'instabilité financière et les grandes crises, ladite flexibilité du marché du travail affecte la cohésion de la société salariale, et finalement une crise écologique majeure pointe.

Conclusion : les institutions, intermédiaires nécessaires entre le macro et le micro

Les approches en termes de régulation sont souvent présentées comme visant à une macroéconomie institutionnelle et historique, et c'est le fil directeur qu'a suivi la première partie de cet ouvrage. Au cours du temps, l'extension à de nouveaux domaines a ouvert la perspective d'une construction qui pourrait aussi traiter des questions qui sont l'apanage de la théorie microéconomique, tant traditionnelle que fondée sur les asymétries d'information.

L'hypothèse centrale est que les formes institutionnelles sont le point de passage obligé entre les régularités macroéconomiques et les comportements individuels et collectifs.

VI / Les nouveaux arrangements institutionnels du capitalisme contemporain

L'extension des champs d'application de la théorie a fait ressortir la nécessité de forger d'autres concepts pour éclairer certaines questions qui ne sont plus celles de la macroéconomie.

La diversité des modèles productifs, différenciation des capitalismes

Dans l'explicitation d'une stratégie d'un passage du macro au micro, la notion de modèle productif est apparue essentielle puisque établissant un niveau intermédiaire (chapitre V). Il importe de justifier cette nouvelle notion en termes tant conceptuels qu'empiriques.

La mise en cohérence d'arrangements institutionnels et outils de gestion

L'hypothèse selon laquelle toutes les firmes opèrent à la frontière technologique a été invalidée par nombre d'études statistiques, ce qui a suscité en retour de nouvelles théories, dont celle de la *X-efficiency* [Leibenstein, 1966 ; 1982]. En un sens, la notion de modèle productif prolonge cette approche en explicitant les facteurs, tant internes que macroéconomiques, qui façonnent les choix organisationnels des firmes. En premier lieu, c'est la stratégie de profit qui conditionne la sélection d'une organisation productive et non pas son optimalité dans l'espace des possibles. En second lieu, les potentialités sont actualisées en fonction de la mise en œuvre d'un compromis de gouvernement qui tente d'aligner les intérêts et les incitations des diverses parties prenantes :

gestionnaires, ingénieurs, techniciens, opérateurs, mais aussi consommateurs et sous-traitants. Enfin, le choix de chaque entreprise doit s'inscrire dans les caractéristiques générales du modèle de croissance : la distribution du revenu favorise-t-elle la fourniture de produits standardisés à bas coût ou la différenciation par la qualité ? Du fait de l'introduction de ces divers déterminants, tous les arrangements institutionnels contribuent à façonner le modèle productif qui mobilise ainsi tant les connaissances techniques que l'expression de la relation d'emploi et du type de concurrence dans la production [Boyer et Freyssenet, 2000].

Une variété significative dans le temps et l'espace

C'est pour le secteur de l'automobile que cette problématique a été développée et a livré une multitude de résultats empiriques (tableau 8). À chaque époque et au sein d'une société donnée, la structure de la demande, la configuration des relations du travail, la forme de concurrence et la capacité à développer ou non la sous-traitance aboutissent à un modèle productif spécifique. Aux États-Unis, au début du XXe siècle, émerge puis se diffuse le modèle taylorien fondé sur le contrôle et la standardisation du travail. À la même époque, au Royaume-Uni, la permanence d'une autonomie du travail pour les ouvriers professionnels et une autre conception du contrôle du capital définissent le modèle woollardien.

Le modèle fordien est encore différent puisqu'il est bâti sur la synchronisation assurée par la chaîne de montage et la recherche de rendements croissants. Mais, avec l'enrichissement de la société et la stratification sociale associée à la stabilisation de la hiérarchie salariale, le modèle sloanien parvient à combiner rendements d'échelle et effets de gamme. Tel fut finalement le modèle productif associé au régime d'accumulation fordiste.

C'est cette même distinction entre modèle productif et régime d'accumulation qu'a permise l'analyse du cas japonais. Les travaux des experts internationaux ont tendu à faire de la production frugale le modèle canonique de l'industrie automobile nippone [Womack *et al.*, 1990], au point d'en faire le cœur du modèle de croissance du pays et le successeur désigné du sloanisme. Les analyses du Gerpisa montrent au contraire le caractère atypique du modèle de réduction permanente des coûts à volume constant de Toyota, qui n'est pas représentatif des stratégies de profit des autres constructeurs nippons. En témoigne l'émergence du modèle productif hondien, fondé sur l'innovation et la flexibilité, en phase

Tableau 8. **Un panorama des modèles productifs**

Modèle productif	**Stratégie de profit**	**Compromis de gouvernement de la firme**	**Modèle de croissance et distribution du revenu**	**Exemple**
Taylorien	Contrôle et standardisation du travail.	Main-d'œuvre mobile et bon marché.	Croissance lente, régulation concurrentielle.	États-Unis, début du XXe siècle.
Woollardien	Diversité et flexibilité.	Autonomie du travail *versus* rémunération élevée du capital.	Faible croissance, régulation concurrentielle.	Royaume-Uni, début du XIXe siècle.
Fordien	Volume et rendements croissants.	Salaires élevés *versus* productivité.	Production, mais pas consommation de masse.	États-Unis, entre-deux-guerres.
Sloanien	Rendements d'échelle et de gamme.	Insertion durable des salariés dans la firme.	Institutionnalisation de la synchronisation de la production et de la consommation de masse.	États-Unis et France, après-Seconde Guerre mondiale.
Toyotien	Réduction permanente des coûts à volume constant.	Pérennité de l'entreprise et stabilité des salariés polyvalents.	Forte croissance, tirée par la demande domestique, puis les exportations.	Japon, 1970-1990.
Hondien	Innovation et flexibilité.	Promotion individuelle *versus* réactivité et initiative.	Une croissance plus inégalitaire et nécessité de renouvellement du marché.	Japon, 1980-2000.

Source : élaboré à partir des programmes de recherche du Gerpisa (*http://gerpisa.org/biblio*), eux-mêmes synthétisés dans Boyer et Freyssenet [2000].

avec des régimes de croissance plus inégalitaires et donnant une prime à la distinction par l'innovation dans le contexte d'un marché de renouvellement et non plus d'accession.

Une hétérogénéité des modèles productifs au sein d'un même espace national

Ce dernier exemple fait apparaître un autre enseignement majeur : au Japon, les modèles toyotien et hondien non seulement sont différents, mais encore coexistent-ils durablement. De même, sur le marché américain contemporain coexistent au moins trois modèles : sloanien à travers General Motors et en un sens Ford, toyotien par les transplants établis en Amérique du Nord, mais aussi hondien. Ceci est un trait général puisque, même dans les années 1960, trois modèles interagissaient : recherche de volume et de rendements croissants par la standardisation (Ford), synergie entre rendements d'échelle et effets de gamme (GM), mais aussi innovation et flexibilité (Chrysler).

Une interprétation intéressante a fini par se dégager : au sein d'une même architecture institutionnelle, le développement et la sophistication des marchés et de la division du travail créent l'espace pour des stratégies de profit différentes. Chacune est dotée d'un avantage compétitif et exploite les faiblesses des autres stratégies, mais aucune ne peut conquérir la totalité du marché. En revanche, la distribution des modèles organisationnels correspondants varie au cours du temps en fonction de l'évolution de l'environnement institutionnel [Boyer, 2002c, p. 184].

Contre l'hypothèse de la firme représentative, il se confirme que l'architecture institutionnelle qui prévaut au niveau macro conditionne la distribution des divers modèles productifs.

Les dispositifs institutionnels sectoriels et locaux

C'est cette même question de l'hétérogénéité que l'on retrouve dans le traitement des secteurs. À l'origine, les premiers travaux régulationnistes ont avancé deux stratégies : soit on considérait que la même logique se projetait de façon équivalente dans tous les secteurs, soit chaque secteur était réputé complémentaire par rapport aux exigences de la logique industrielle du fordisme. Or ces deux conceptions ont été invalidées dès lors que l'on ne trouvait par exemple pas de chaîne de montage dans la plupart des autres secteurs et que certains secteurs, très typés (le bâtiment, l'industrie du vin), développaient leur propre organisation productive et relation d'emploi, sans référence aux contraintes véhiculées par le régime fordiste.

L'exemplarité du secteur viticole

Dès lors, les régulationnistes ont considéré le secteur comme un niveau pertinent d'analyse non pas à partir de l'homogénéité du produit — conception walrassienne —, mais à partir d'une construction sociale complexe de la sphère productive, repérable historiquement. La réflexion s'est affinée grâce au travail fondateur sur l'évolution en longue période du secteur vini-viticole en France [Bartoli et Boulet, 1990]. En effet, ce secteur manifeste un remarquable dualisme entre un marché haut de gamme et un autre de consommation courante, chacun d'entre eux organisé à travers des dispositifs institutionnels fondés soit sur le terroir, garantissant des prix élevés, soit sur la recherche de rendements, éventuellement fondés sur une logique de marque commerciale. Cette recherche soulignait aussi la stabilité de la hiérarchie des grands crus en longue période et les interactions entre territoire et législation nationale, elle-même insérée dans les règlements européens du secteur de l'agriculture. Il était donc nécessaire d'introduire :

— un rapport social de travail qui s'appuie sur la mise en œuvre d'une configuration productive précise ;

— des capitaux individuels qui se confrontent dans le cadre d'une concurrence organisée ;

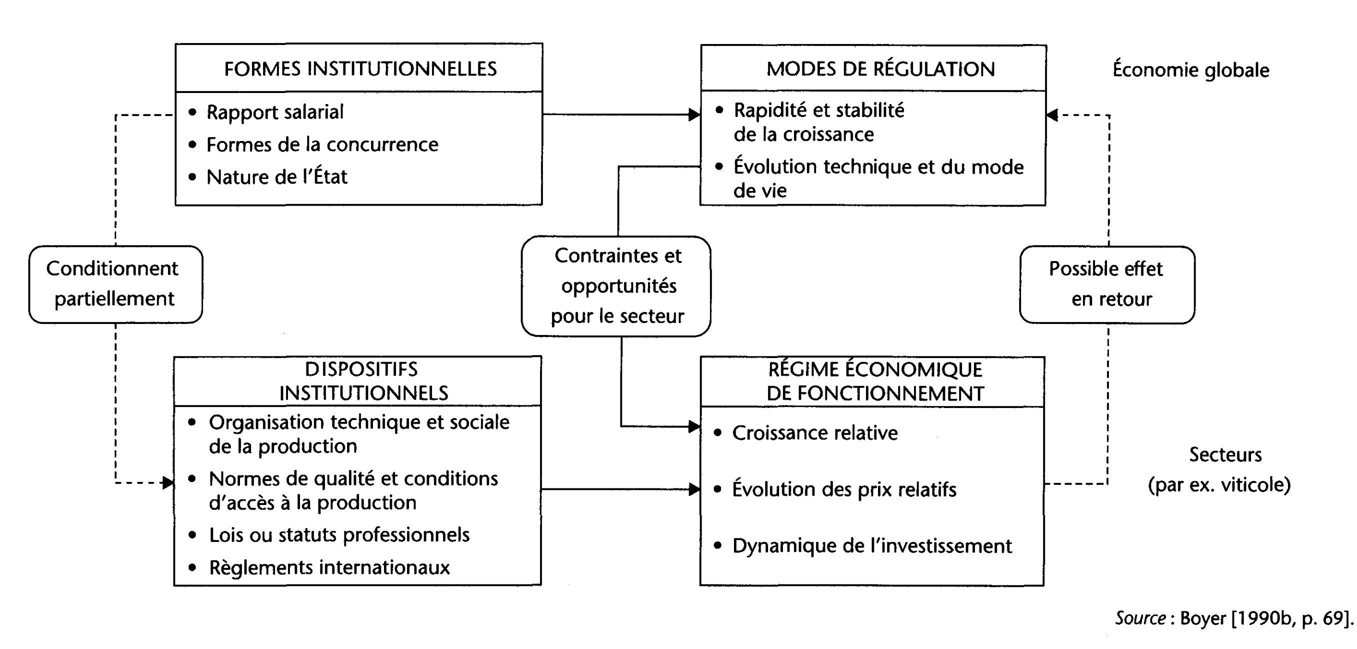
— des règlements internationaux qui encadrent la dynamique du secteur dans le régime international.

Si l'on abandonne donc les hypothèses d'homogénéité et de complémentarité par rapport au fordisme, il importe néanmoins d'expliciter la nature des relations de chaque secteur avec la dynamique macroéconomique (figure 18).

Reconnaître l'hétérogénéité des configurations sectorielles

Cette conception historique, sociale et économique a donné lieu à des études et des débats sur les découpages à effectuer entre les différentes activités productives. C'est notamment le cas pour l'apparition du secteur pétrochimique [Du Tertre, 1989] et pour la sphère agricole : l'agriculture prise dans son ensemble [Lacroix et Mollard, 1994] ou à un niveau plus désagrégé allant jusqu'à la distinction entre le secteur des vins AOC et celui des vins courants [Bartoli et Boulet, 1989 ; 1990]. Pour les services, la formalisation des découpages est plus complexe. Les différenciations services marchands/services non marchands, services aux ménages/aux entreprises [Petit, 1988] apportent des éléments d'analyse quant aux

Figure 18. **Une articulation complexe entre le global et le sectoriel**



Source : Boyer [1990b, p. 69].

formes de la concurrence, mais ne suffisent pas à les définir précisément. C'est précisément le cas de celles qui mettent en œuvre une configuration de type immatériel [Du Tertre, 1994].

Les systèmes sociaux d'innovation (SSI)

Tant les notions de modèles productifs que de dispositifs sectoriels apparaissent comme essentiellement statiques : comment s'insèrent-elles dans le réseau des formes institutionnelles ? Au sein de la théorie de la régulation, c'est le propos des systèmes sociaux d'innovation (SSI) qui généralisent le concept de systèmes nationaux d'innovation (SNI) proposé par l'analyse néoschumpétérienne.

Le capitalisme est innovation et hybridation, non pas répétition

Contrairement à ce qu'a inspiré le terme « régulation » à certains analystes, ce dernier ne désigne pas seulement la reproduction économique et sociale, mais les transformations mêmes des conditions de cette reproduction [Aglietta, 1976]. En effet, la concurrence déclenche un processus de recherche de techniques plus efficaces pour produire des biens standard, mais lorsque ce processus montre ses limites, la concurrence se porte sur l'innovation. Si Joseph Schumpeter concevait cette activité comme le résultat de l'esprit d'entreprise et craignait que l'apparition de classes moyennes inhibe le dynamisme de l'innovation, l'histoire a démontré que l'innovation pouvait être collectivement organisée et relancer périodiquement la croissance, parfois, si ce n'est souvent, à travers la succession de bulles financières. C'est précisément ce que cernent les recherches lancées par les disciples de Schumpeter à travers l'analyse des systèmes nationaux d'innovation (SNI) [Freeman, 1987 ; Nelson, 1993] qui est étendue dans deux directions : une extension au-delà des innovations productives et une ouverture sur le niveau pertinent qui n'est pas nécessairement national.

Une conception large des innovations : organisationnelles, institutionnelles, financières et étatiques

Des recherches ont porté sur l'insertion des systèmes d'innovation dans la conceptualisation régulationniste [Amable *et al.*, 1997 ; Amable, 2003], grâce à diverses extensions de l'approche néoschumpétérienne. D'abord grâce à une périodisation des

grandes époques du capitalisme : dans la phase fordiste, l'innovation devient déterminante tant en matière de technique que de produit. Ensuite, en prenant au sérieux les innovations en matière d'organisation productive, comme en témoigne la notion de modèle productif. Enfin et surtout, en accordant une place déterminante aux innovations institutionnelles : sans l'invention des conventions collectives n'aurait pu se déployer la consommation de masse, contrepartie nécessaire à la production de masse.

Compte tenu du projet d'articuler système d'innovation et mode de développement, il est apparu essentiel de traiter sur un même plan les innovations financières grâce auxquelles a prospéré jusqu'en 2008 une accumulation dominée par la finance [Boyer, 2011b], d'autant plus que certaines d'entre elles ont été conçues pour favoriser les innovations (capital-risque, paiement en *stock-options*, introduction publique d'achat des jeunes pousses...). De même, dans des économies où sont redistribués entre un tiers et la moitié des revenus, par la fiscalité ou la couverture sociale, les innovations qui rationalisent l'activité multiforme de l'État ou/et qui lui donnent de nouvelles ressources (fiscalité verte, par exemple) doivent être prises en compte. Tel est l'un des secrets des économies nordiques dans lesquelles les réformes de l'État sont conçues pour apporter leur contribution à la construction ou à l'extension de la compétitivité structurelle de l'économie [Pedersen, 2008].

L'échelle des systèmes sociaux d'innovation : une question empirique

Une autre généralisation de la notion de système national d'innovation tient au fait qu'est ouverte la question du niveau auquel opèrent les processus d'innovation. Dans certaines économies, le système social d'innovation est effectivement centré sur la défense de la compétitivité structurelle du territoire national (Japon, Corée, Allemagne). En revanche, d'autres territoires ne font qu'accueillir les laboratoires de recherche des grands groupes multinationaux pour lesquels l'innovation circule essentiellement en leur sein. Enfin, dans la tradition des districts industriels italiens renouvelés par le modèle de la Silicon Valley, le réseau des interactions se révèle extrêmement concentré sur un petit territoire, alors même que potentiellement le marché visé est mondial. C'est poser la question des échelles et des niveaux de la régulation (chapitre IX).

La diversité des systèmes d'innovation, expression de complémentarités à l'échelle nationale

Assiste-t-on à la convergence des divers SNI à l'échelle internationale ? La littérature d'inspiration managériale a eu tendance à promouvoir les meilleures pratiques, qu'il suffirait de combiner pour converger vers le meilleur des systèmes possible. Telle n'est pas la conclusion des auteurs qui ont rassemblé des indicateurs cernant les différentes composantes des SNI [Amable *et al.*, 1997 ; Amable, 2003]. En effet, apparaissent des complémentarités idiosyncrasiques qui définissent un petit nombre de configurations (tableau 9). Chaque société a développé, tout au long de l'histoire, une conception et un savoir-faire en matière d'émergence des institutions.

Un premier groupe de SNI fait confiance au marché pour faire surgir les innovations puis les diffuser à l'ensemble de la société. Prévaut le principe de concurrence, l'innovation est protégée par un droit de propriété intellectuelle, et le système éducatif organise la répartition entre innovateurs et producteurs. Il en résulte un mécanisme très schumpétérien de succession de vagues d'innovations radicales qui alimentent la polarisation des fortunes. Ce SSI prospère dans l'informatique, la pharmacie, la finance, l'industrie des loisirs.

Dans une autre configuration, c'est la grande entreprise, le conglomérat (*keiretsu* ou *chaebol*) qui organise en son sein l'innovation et la diffuse ensuite dans les différents secteurs qu'elle contrôle. La connaissance tacite et incorporée dans les individus y joue un rôle déterminant, à partir d'une base de compétences générales très largement diffusées que mobilise ensuite, en les spécialisant, le conglomérat. La spécialisation se développe ensuite dans les domaines qui appellent des coordinations étendues entre différents domaines d'expertise : l'automobile, l'électronique et la robotique.

Ce peut être aussi le secteur public qui impulse un troisième type de SNI, faute de véritables entrepreneurs schumpétériens privés et en réponse à une certaine défiance à l'égard de la concurrence sur les marchés. La recherche est à dominante publique, de sorte qu'elle est assez peu liée au développement des produits pour des marchés porteurs, la demande est souvent initiée par les commandes publiques, et le financement provient du crédit bancaire, dans le passé fortement encadré par les pouvoirs publics. Le système éducatif est certes universel, mais il a pour finalité de détecter les talents en termes d'ingénierie, d'innovation et d'administration. Ce SNI se spécialise donc dans les infrastructures publiques, les transports, l'aéronautique, l'espace et l'armement.

Tableau 9. **Les quatre systèmes d'innovation**

	Configuration			
	Marchande	**Mésocorporatiste**	**Impulsion étatique**	**Sociale-démocrate**
1. Principe général	Le marché, vecteur essentiel de l'innovation.	La grande entreprise internalise l'innovation et les compétences.	Le public au cœur de l'innovation et des modes de régulation.	Socialisation par institutions et négociations des ressorts et conséquences de l'innovation.
2. Implications pour :				
La science	Système de recherche fondé sur la concurrence, y compris pour l'obtention de fonds publics (défense, santé).	Une relative déconnexion du système académique par rapport aux applications technologiques.	Recherche fondamentale publique, assez peu liée au développement de produits.	Orientée par les disponibilités naturelles et les besoins sociaux.
La technologie	Importance des brevets et droits d'auteur, comme incitation et garantie de l'innovation.	Une partie des innovations demeurent tacites, non codifiables, partagées au sein d'une entreprise.	Impulsée par commandes publiques et/ou apprentissage sur les biens d'équipement.	Remontée progressive de filières technologiques : des ressources naturelles aux technologies de l'information.
Les ressources humaines	Forte polarisation entre hautes qualifications et innovation d'une part, qualifications médiocres et activité de production d'autre part.	Éducation générale, homogène et étendue, puis compétences spécifiques développées dans l'entreprise.	Rôle de l'éducation dans la polarisation des qualifications : administration et innovation *versus* production.	Idéal égalitaire en matière d'éducation et de rémunération, requalification par institutions publiques si « dégâts du progrès ».

	Configuration			
	Marchande	**Mésocorporatiste**	**Impulsion étatique**	**Sociale-démocrate**
La finance	Sophistication des instruments financiers, y compris concernant le capital-risque pour l'innovation.	Stabilité des participations financières, économie de crédit et long-termisme.	Rôle des banques, relatives difficultés de financement des innovateurs.	Marchés financiers relativement rudimentaires.
3. Conséquences pour :				
L'innovation	Vagues schumpétériennes à partir d'innovations radicales, prépondérance d'une logique de brevet et d'individualisation des bénéfices de l'innovation.	Aptitude à copier et adapter les produits et procédés en opérant des innovations incrémentales, mais profitables.	Innovations radicales supposant de grands investissements et un horizon temporel long. Adaptation des innovations de type fordiste, *i.e.* relativement centralisées.	Innovations liées à la résolution de problèmes sociaux et économiques, qu'elles soient marginales ou radicales.
La spécialisation	Secteurs liés aux innovations radicales : informatique, espace, pharmacie, finance et industrie des loisirs.	Secteurs nécessitant de larges coordinations et mobilisant une compétence localisée, mais cumulative : automobile, électronique, robotique.	Secteurs liés aux grandes infrastructures publiques : transports, télécommunications, aéronautique, espace, armement...	Secteurs répondant à la demande sociale (santé, sécurité, environnement...) ou exploitant les ressources naturelles par remontée technologique.
Exemple	États-Unis, Royaume-Uni.	Japon, Corée.	France.	Suède, Finlande, Danemark.

Source : d'après Amable *et al.* [1997].

Enfin, il est une quatrième tradition, celle qui résout par la négociation de compromis, entre toutes les parties prenantes, les problèmes que soulève l'organisation de l'activité économique, dont l'innovation. L'objectif est alors de construire des filières à partir de la valorisation des ressources naturelles et plus encore la satisfaction des besoins sociaux en matière d'éducation, de formation tout au long de la vie, de sécurité et de santé. Une éducation qui se veut égalitaire et de qualité est alors un atout car c'est le terreau d'où émergent des innovateurs, mais aussi des consommateurs motivés et exigeants.

Coexistence, complémentarité des SNI

Compte tenu de ces fortes spécificités du contexte national, le processus de globalisation a été souvent présenté comme une menace quant à la persistance de ces quatre SNI. Les approches en termes d'avantages institutionnellement construits contredisent cette hypothèse : au-delà des perturbations introduites par la volatilité des taux de change réels du fait de la financiarisation, l'internationalisation a permis à chacun de ces systèmes d'approfondir son avantage compétitif [Amable *et al.*, 1997]. Ce n'est finalement pas surprenant lorsque l'on constate que les spécialisations sont plus complémentaires qu'en concurrence les unes avec les autres (tableau 9).

Le rapport de formation : interaction entre rapport salarial et système éducatif

Les premières recherches sur le rapport salarial ont mis en évidence des configurations types en relation avec les divers régimes d'accumulation qui se sont succédé. À la lumière de l'importance donnée au processus d'innovation comme trait distinctif du régime socio-économique qu'est le capitalisme, il est essentiel de compléter l'analyse par la prise en compte des relations qu'entretiennent changement technique et rapport salarial. Comment, dans chaque société, sont produites les qualifications et compétences, et réciproquement comment les changements de paradigme productif mettent-ils sous tension les organisations et les institutions de formation ?

De l'effet sociétal au rapport de formation

La question s'est posée pour les recherches régulationnistes avec la prise de conscience de l'épuisement du fordisme comme paradigme

productif et la recherche d'alternatives, au sein desquelles celles mobilisant le mieux les compétences des opérateurs paraissaient plus prometteuses. Le Japon était par exemple supposé explorer une autre organisation du travail, à l'opposé de l'inertie observée dans les économies qui avaient embrassé les principes du fordisme. C'est dans ce contexte qu'a été avancée la notion de rapport de formation et de travail qui décrit la création des compétences dans le système éducatif et leur mobilisation par les firmes [Caroli, 1993 ; Boyer et Caroli, 1993].

Mais il faut faire retour sur une contribution majeure, comparant des établissements respectivement allemands et français appartenant au même secteur [Maurice *et al.*, 1982]. Bien qu'en concurrence sur le même marché européen, les firmes avaient adopté une organisation du travail différente, polyvalente en Allemagne, mais proche des principes de l'organisation scientifique du travail en France. Cette différence a été attribuée à un système privilégiant la formation professionnelle d'un côté, la sélection par l'éducation générale de l'autre. Ce fut une invitation à expliciter plus précisément l'interaction entre le système de production des compétences et le rapport salarial, grâce à l'introduction de la notion de rapport de formation et de travail. Il ressort que leurs composantes respectives entretiennent des relations croisées, et c'est du degré de synergie entre les deux domaines que résulte une grande partie de la performance économique, mesurée moins en termes de productivité apparente du travail que de pouvoir sur la formation du prix des produits correspondants.

La stratégie est alors de vérifier si ces résultats de l'observation par une méthode inductive peuvent être obtenus par une formalisation analytique.

La distribution des compétences contribue à façonner la direction de l'innovation

L'idée de base est de considérer que la progression de la productivité résulte non seulement de la mobilisation des rendements d'échelle typiques de la production de masse, mais aussi de la capacité des opérateurs à proposer de nouvelles procédures et méthodes de production. Il importe également de former un nombre suffisant d'opérateurs compétents grâce à un système d'éducation ou d'apprentissage suffisamment efficace [Caroli, 1993]. La décision de former un plus ou moins grand nombre de compétences dépend, d'une part, de l'écart entre le niveau que

requiert un paradigme productif émergent et celui qui prévaut dans l'ensemble de la population, et d'autre part, de la disposition à payer, tant des firmes que des pouvoirs publics, ce surcroît de formation. Enfin, il est dans la nature d'un paradigme sociotechnique de ne pas manifester de rendements croissants constants à long terme, comme le suppose la théorie de la croissance endogène, mais de déployer une évolution de la production de forme logistique.

Le fonctionnement du modèle peut se résumer comme l'interaction entre les potentialités du paradigme productif et la réactivité du système de formation à ce changement. Loin de se déployer automatiquement du fait des gains potentiels qu'elle permet, l'innovation ne livre ses fruits que si la société accepte d'allouer suffisamment de moyens à la formation et que son organisation est suffisamment performante. Si les conditions inverses prévalent, le nouveau paradigme ne sera pas adopté dans l'économie considérée.

Cette généralisation de la notion de rapport salarial prend tout son sens dans les périodes où l'analyste tente de cerner la probabilité d'adoption de paradigmes alternatifs. Un certain nombre de blocages peuvent intervenir de l'inadéquation ou de l'inertie du système éducatif et de formation. Compte tenu de la coexistence de deux équilibres stables et d'un autre intermédiaire instable, en l'absence d'un effort massif, l'économie peut se trouver durablement incapable d'adopter les techniques émergentes. Ceci explique aussi la persistance dans le non-développement des sociétés dans lesquelles le niveau d'éducation est faible, et simultanément, le rôle déterminant d'une modernisation drastique de l'éducation dans le décollage de pays tels que la Corée [Seo, 1998].

L'une des raisons de la divergence des trajectoires allemande et française

Plus de trois décennies après le diagnostic des sociologues de l'effet sociétal [Maurice *et al.*, 1982], la notion de rapport de formation et de travail demeure pertinente pour rendre compte de la divergence des trajectoires macroéconomiques suivies, par la France et l'Allemagne, depuis le début des années 2000 [Boyer, 2011a ; 2015a]. C'est aussi la conclusion des analyses qui insistent sur la complémentarité entre qualité du travail, des produits et pouvoir de marché [Salais et Storper, 1994]. Il est remarquable de noter la grande inertie des systèmes d'éducation de part et d'autre du Rhin (tableau 10), autre point d'accord avec l'un des enseignements du modèle.

Tableau 10. **France-Allemagne : deux systèmes de formation des compétences**

Composantes	Allemagne	France
Efficacité du système de formation technique.	Qualité du système d'apprentissage et des écoles techniques.	Faible prestige de la formation technique et professionnelle.
	Permanence du dialogue entre les *Länder* et les entreprises.	Écart entre les compétences acquises à l'école et les besoins des entreprises.
Implication des firmes dans le développement des compétences.	Forte implication à travers le système dual d'apprentissage.	Fragmentation de la formation technique.
	Intérêt pour la formation continue.	La formation continue privilégie les hautes qualifications.
Disposition à payer pour la formation des compétences.	Ampleur des fonds consacrés par les *Länder* et les firmes.	Volume significatif de fonds publics, mais faible efficacité.
Extension et qualité de l'institutionnalisation de la formation technique et de l'apprentissage.	Haut degré d'institutionnalisation et de codification des qualifications.	Institutionnalisation, mais faible correspondance avec les attentes des firmes.
	Révision périodique de ces qualifications.	Un certain retard par rapport aux nouveaux paradigmes.
Influence des compétences sur la performance économique.	Significative en matière d'exportation et de capacité de maîtrise du prix des produits.	Faible du fait de l'inertie du modèle fordiste et peu de maîtrise des prix.

Source : inspiré de Caroli [1993].

Les systèmes nationaux de couverture sociale

Parmi les composantes définissant le rapport salarial se trouvent le salaire indirect et les modalités de couverture des risques qu'encourent les salariés. Cependant, depuis la Seconde Guerre mondiale, cette composante a pris une importance déterminante, en particulier en termes de croissance de la part des dépenses sociales dans le PIB. Cette transformation soulève de nouvelles

questions. La protection sociale doit-elle être une affaire de solidarité entre salariés ou au contraire est-elle la marque de la citoyenneté ? Le marché des assurances privées pourrait-il à terme remplacer les formes collectives de couverture sociale ? Peut-on imaginer que, *a contrario*, les relations de solidarité, typiques de l'espace domestique, se convertissent en une société du *care* ?

Le résultat de l'interaction entre trois logiques

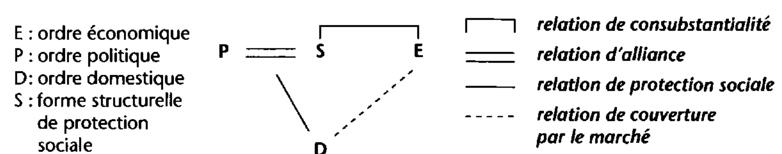
La protection sociale n'est pas une notion simple au sein même des recherches institutionnalistes. Les études internationales comparatives font ressortir des définitions très variées, ce qui débouche sur des typologies extrêmement diverses, même si la taxonomie de Esping-Andersen [1990] tend à constituer la référence commune à nombre d'analystes. L'intérêt d'une approche structuraliste est de fournir une clé de lecture générale ainsi qu'une taxonomie originale qui rend compte de la diversité persistante des systèmes nationaux de protection sociale (SNPS). En effet, à la suite de Bruno Théret [1996a], on peut définir la protection sociale comme ce qui assure les conditions de reproduction d'une population tant pour l'activité économique que pour le pouvoir politique : « La consubstantialité à l'*économique* de protection sociale salariale contraint le *politique* à la traiter comme moyen d'une alliance avec l'économique, qui lui permette de refonder un lien administratif de protection de l'*ordre domestique*, à la fois complémentaire et substituable à la relation salariale passant par le marché du travail » [p. 204]. Ainsi, la protection sociale — comme forme structurelle — est au confluent de trois ordres, respectivement économique, politique et domestique, entre lesquels peuvent se nouer diverses relations d'alliance ou/et de substitution.

On mesure le caractère composite de la protection sociale, bâtie sur des activités et des logiques appartenant à ces trois ordres (figure 19).

Une grande diversité de configurations

Selon la force et la direction des liens correspondants, huit idéaux-types de SNPS sont concevables (figure 20). Le SNPS libéral présente par exemple deux variantes : individualiste lorsque l'ordre domestique est dominé par l'ordre économique (les États-Unis), mais paternaliste si à l'inverse l'impératif de la reproduction domestique se transmet à la sphère économique *via* le rôle de l'entreprise

Figure 19. **Structure élémentaire de la protection sociale**



Source : Théret [1997].

Figure 20. **Les divers systèmes nationaux de protection sociale combinent différemment quatre principes**

lignée sociétaire, individualiste : logique du mérite	*lignée communautaire, holiste : logique du besoin*
SNPS LIBÉRAL-INDIVIDUALISTE − + P S E − + D USA	SNPS LIBÉRAL-PATERNALISTE − + P S E − + D JAPON
SNPS PARTICULARISTE-CLIENTÉLAIRE + − P S E − + D ITALIE	SNPS UNIVERSALISTE-MINIMALISTE + − P S E − + D ROYAUME-UNI
SNPS CORPORATISTE-MÉRITOCRATIQUE + − P S E + − D ALLEMAGNE	SNPS ÉTATISTE-UNIVERSALISTE + − P S E + − D SUÈDE

Source : Théret [1997, p. 210].

dans la couverture du risque salarial (le Japon). Si, au contraire, le politique est fortement impliqué dans la couverture sociale et qu'il intervient beaucoup dans la reproduction domestique, ce qui à son tour impose des contraintes à la logique économique, le SNPS est

alors de type étatiste-universaliste (Suède). Mais les SNPS universalistes-minimalistes (Royaume-Uni) ou encore corporatistes-méritocratiques (Allemagne) définissent des configurations encore différentes du fait du basculement de la hiérarchie entre ordres économique et domestique par rapport aux deux précédents. Au demeurant, certaines des combinaisons peuvent déboucher sur des configurations non viables, ce qui réduit le nombre des SNPS observables. Dernier intérêt de cette approche, les précédentes et nombreuses taxonomies trouvent leur place et peuvent ainsi être comparées.

La couverture sociale comme correction des déséquilibres de l'accumulation

Cette taxonomie dérive d'une approche structuraliste et statique : quelles sont les configurations cohérentes des SNPS ? Le questionnement concerne aussi l'origine et les conditions d'émergence puis de maturation des systèmes correspondants. Les trois instances que sont l'économique, le social et le politique se conjuguent en un processus qui manifeste les traits communs suivants :

— lorsque changent les structures productives, selon qu'elles affectent l'agriculture, l'industrie ou encore les services, apparaît le besoin de sécurité, nouveau par rapport à l'ordre ancien en voie de recomposition. Les révolutions industrielles accentuent cette instabilité et provoquent en retour les demandes de couverture collective ;

— ces demandes doivent être portées par des groupes d'intérêt ou des classes sociales qui ont pour effet de concentrer et sélectionner les propositions de constitution de tel ou tel domaine de la couverture sociale. Les groupes de pression varient considérablement selon que l'on étudie l'émergence de la couverture des accidents du travail ou la revendication d'établissement d'un régime de retraite. On comprend dès lors la diversité des régimes de couverture sociale, mais aussi leurs imbrications et interdépendances ;

— si, à l'origine, c'est le principe de mutualisation qui est défendu par les groupes concernés par chacun des risques, l'extension du salariat fait apparaître la nécessité d'une couverture sociale dépassant la balkanisation des divers régimes. C'est dans ce contexte qu'interviennent l'intermédiation politique et le savoir-faire d'une administration pour construire des systèmes viables et si possible efficaces. Ainsi, l'existence et la force de partis agrariens se

révèlent être un facteur explicatif de la structuration des SNPS en Europe [Manow, 2009]. Même dans le cas où un système de retraite repose sur des sociétés d'assurance privée par capitalisation, c'est une loi qui vient fixer le régime correspondant [Montagne, 2000 ; Fellman *et al.*, 2009].

Ainsi, l'histoire nationale de la couverture sociale dérive de l'interaction de ces trois mécanismes : comme les spécialisations et les structures économiques diffèrent, que la structuration des intérêts manifeste des formes multiples et que le régime politique a pour conséquence de sélectionner et d'ordonner les demandes sociales, il n'est pas surprenant d'observer une extrême diversité de la couverture sociale, alors même que se développent des comparaisons internationales systématiques, par exemple au niveau européen [Emmenegger *et al.*, 2012]. Ceci s'observe en particulier au titre de la couverture de la santé [André, 2007 ; 2014]. Une analyse en termes de droits sociaux, appliquée à l'Amérique latine, conclut aussi à la grande diversité des SNPS [Lautier, 2012].

Les économies sociales démocrates comme capitalisme du bien-être

Dans les développements qui précèdent, la couverture sociale apparaît comme une forme de mécanisme compensatoire de l'instabilité, des crises et de l'accroissement des inégalités qui sont typiques de l'extension d'une logique capitaliste. La trajectoire des économies nordiques [Fellman *et al.*, 2009] aboutit à une configuration typique des capitalismes sociaux-démocrates, qui appelle une théorisation originale [Visser et Hemerijck, 1997]. En effet, ce que les théories standard analysent en termes de coûts des prélèvements obligatoires pesant sur la compétitivité des entreprises privées a pour contrepartie la constitution d'un capital social qui contribue à la performance de l'économie. À grands traits, la poursuite de l'objectif de justice sociale permet un investissement dans les diverses composantes de la couverture sociale qui finalement favorisent l'efficacité dynamique (figure 21).

L'institution d'un salaire minimum peut certes perturber les ajustements de court terme du marché du travail, mais c'est une incitation à développer des organisations productives qui économisent le travail, donc améliorent la productivité. Par ailleurs, dans des sociétés dominées par le salariat, des rémunérations plus élevées favorisent la demande, ce qui relève l'offre d'emploi par les entreprises. La reconnaissance du droit syndical et la participation de représentants des salariés à la gestion de l'entreprise peuvent

Figure 21. **La couverture sociale des pays sociaux-démocrates favorise le dynamisme économique**



Source : librement inspiré de Visser et Hemerijck [1997].

favoriser l'adaptation de l'entreprise à la concurrence et au changement technique tout en réduisant les conflits sociaux. L'extension et la qualité de l'éducation forgent les compétences génériques que peuvent ensuite mobiliser les entreprises. C'est tout spécialement le cas avec l'intellectualisation du travail qui vise plus à résoudre des problèmes qu'à déployer un travail de transformation de la matière. L'indemnisation du chômage peut certes susciter de plus longues durées de chômage, mais elle permet d'éviter la paupérisation, soutient la demande et donne du temps pour retrouver un emploi qui corresponde au maintien, voire à l'extension, de la qualification.

Ainsi, une couverture sociale étendue peut affecter négativement la capacité de réaction à court terme, mais elle est aussi le vecteur de la construction d'un capital social qui contribue à l'efficacité dynamique.

Le secret de la résilience des régimes sociaux-démocrates

Pour autant, les SNPS ne sont pas des entités statiques puisqu'elles sont elles-mêmes traversées de conflits et de déséquilibres, tout spécialement à l'occasion des grandes crises. De fait, les économies sociales-démocrates ont mené des réformes importantes de leur couverture sociale dans une direction qui a fait croire aux observateurs qu'elles allaient bientôt converger vers un modèle de *workfare* de type anglo-saxon plus que de *welfare* social-démocrate [Andersson, 2006]. La brutalité et la sévérité de la crise financière en Suède au début des années 1990 semblent avoir infléchi durablement le compromis institutionnalisé fondateur de ce pays [Notermans, 1995]. D'autres auteurs ont émis un pronostic plus favorable dans le combat entre l'impact déstabilisateur de la financiarisation et la résilience des régimes sociaux-démocrates [Aglietta et Rebérioux, 2004a]. Une étude historique rétrospective conclut que la remise en cause du modèle suédois de l'après-guerre tient moins à l'inefficacité du système de protection sociale et à une érosion endogène du compromis fondateur qu'aux conséquences de la crise financière de 1991-1992 qui, en détériorant les comptes sociaux et en provoquant le chômage, a durablement déplacé les relations de pouvoir [Vidal, 2010]. En tout état de cause, le capitalisme du bien-être suédois n'a pas convergé vers le modèle anglo-saxon.

Une approche régulationniste, fondée sur la comparaison de la trajectoire des pays nordiques sur près d'un siècle, suggère que la

survie de ce capitalisme du bien-être est conditionnée par sa complémentarité avec un renouveau de dynamisme du système national d'innovation [Boyer, 2015b]. Alors que les théoriciens ont l'habitude d'opposer approche marxienne du capitalisme, vision schumpétérienne de l'innovation et théorisation des bienfaits d'une couverture sociale étendue, un pays tel que le Danemark suggère que les trois mécanismes que mettent en exergue ces théories se révèlent compatibles. Dès lors que le système éducatif et l'administration de l'État ont pour conséquence/objectif de favoriser une modernisation continue de l'économie en fonction de son insertion internationale, l'économie crée suffisamment de valeur pour continuer à permettre le financement des composantes de la couverture sociale [Boyer, 2015b]. D'autres sociétés ont aussi une couverture sociale étendue, mais elle entre en conflit avec le dépérissement de la base industrielle et de la taille du secteur exportateur. C'est bien la synergie entre SNPS et SNI qui est au cœur de la résilience des pays nordiques.

La régulation par le marché et la concurrence : minoritaire et dispendieuse

Ce dernier exemple illustre les limites des stratégies de réformes construites sur la croyance que les organisations publiques sont, par nature, toujours inefficaces alors qu'au contraire le marché permet d'obtenir un équilibre qui est un optimum, sans aucune intervention collective. Plus généralement, la volonté de rationaliser, c'est-à-dire de réduire la couverture sociale dans des pays tels que le Royaume-Uni ou les États-Unis, n'est pas parvenue *ex post* à réduire la part des transferts sociaux dans le PIB, soit à cause de l'effet de la croissance du chômage, le développement de la pauvreté appelant des programmes ciblés, soit à cause de la nature du changement technique et de l'évolution démographique en matière de santé [Boyer, 2015c].

Cet échec n'est pas si surprenant du point de vue d'une approche institutionnaliste : compte tenu de la complexité des services et des produits que livre la couverture sociale, la standardisation qui permettrait d'organiser une concurrence par le marché se révèle difficile, si ce n'est impossible. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les architectures aussi complexes que celles représentées par la figure 20 se sont développées au cours du temps et montrent une notable résilience [Boyer, 2002c].

Ainsi, les institutions ne sont pas des frictions introduites par rapport à de purs mécanismes de marché, mais des formes alternatives d'arrangements institutionnels capables de surmonter de redoutables problèmes de coordination : les SNPS appartiennent à cette catégorie.

Régimes d'inégalité et modes de développement

La compression des inégalités salariales avait contribué à l'émergence du régime de la production et la consommation de masse, mais l'épuisement de ce régime a favorisé le retour d'une conception qui fait de l'approfondissement des inégalités la condition d'établissement d'un autre régime fondé sur l'extension continue de la concurrence, par la libéralisation interne et l'ouverture au commerce et au mouvement des capitaux [Boyer, 2014].

Des théories en concurrence

La persistance de l'extension des inégalités sur plus de deux décennies a suscité une vaste littérature dont un trait commun est de privilégier un facteur clé, supposé conditionner l'ensemble de la formation des revenus.

La première théorisation résulte de l'observation du fait que le développement accroît d'abord les inégalités avant de les réduire. Ce profil est attribué aux conséquences d'une révolution technique qui accroît d'abord la dispersion des revenus avant de diffuser ses effets à l'ensemble de la société [Kuznets, 1955].

Les spécialistes du changement technique ont développé une hypothèse voisine en soulignant que la diffusion des techniques génériques que sont celles de la communication et l'information biaise le progrès technique en faveur des hautes qualifications [Aghion *et al.*, 1999]. Ce serait moins une révolution technique en tant que telle qui importerait que la polarisation des compétences qu'elle implique.

La permanence de l'ouverture internationale des économies a fait de la globalisation, entendue au sens large, un facteur explicatif essentiel. Compte tenu par exemple de la concurrence des pays nouvellement industrialisés dans la production de biens standardisés, au premier rang desquels la Chine, la globalisation pénaliserait les qualifications basses et moyennes héritées du fordisme. La réponse des travaux empiriques souligne l'ambiguïté de l'influence

de la globalisation, selon que l'on considère les inégalités entre individus au sein des nations ou entre ces nations [Milanovic, 2005].

L'explosion des revenus financiers qui caractérise les régimes d'accumulation tirés par l'innovation financière (chapitre IV) a suscité une théorisation originale : dès lors que le taux de rémunération du capital est supérieur au taux de croissance, les inégalités s'approfondissent du fait de la divergence entre revenu des rentiers et revenu des actifs [Piketty, 2013]. Des travaux d'histoire longue montrent que l'on retrouve des configurations analogues à celles des années 1930 ou même à la configuration de l'Ancien Régime en France et en Angleterre.

Les approches institutionnalistes proposent une cinquième hypothèse générale : lorsque les arrangements institutionnels codifiant les règles du jeu économique en matière de rémunération ou encore de fixation des taux d'intérêt sont remplacés par la mise en concurrence de tous contre tous, les inégalités sont l'expression logique de cette configuration. Cette hypothèse s'applique au cas japonais [Uni, 2011], d'autant plus que, au sein d'un même secteur, s'accroît l'hétérogénéité des gains de productivité [Lechevalier, 2011].

À la lecture de cette liste, le lecteur peut légitimement se poser une question : chaque auteur propose-t-il une théorie générale à portée universelle ou privilégie-t-il un mécanisme particulier de création et de reproduction des inégalités ?

Identifier les processus de genèse et renforcement des inégalités

Les économistes abusent sans doute du terme « théorie » pour désigner en fait un modèle *ad hoc*, au bon sens du terme — c'est-à-dire en accord avec les faits stylisés tirés de l'observation — ou au sens péjoratif — en l'occurrence résultant d'un choix subjectif fondé sur une vision particulière du monde social. Dans une approche institutionnaliste, ce sont les processus qui façonnent les modes de régulation et même les régimes de croissance. Leur intensité relative et leur articulation dépendent de la configuration institutionnelle. Cette conception permet de construire la notion de régime d'inégalité, analysée comme une combinaison spécifique de processus qui se retrouvent dans le temps et dans l'espace, mais qui s'articulent de façon largement idiosyncratique dans un lieu et une époque donnés. Voici quelques-uns de ces mécanismes.

Le conflit capital/travail est le premier générateur d'une inégalité en termes de distribution fonctionnelle du revenu. Il se répercute sur la distribution personnelle du revenu selon le statut de salarié, de membre de la classe moyenne recevant à la fois salaire et intérêt, ou encore de rentier. Lorsque la part des profits dans la valeur ajoutée croît, il est logique que les indicateurs cernant les inégalités entre individus se détériorent.

Dans la société salariale qui s'est constituée lors des trente glorieuses, les luttes de classement se sont superposées à la traditionnelle lutte de classes. C'est dans ce domaine qu'intervient l'accès à l'éducation, à la formation, donc aux emplois les mieux rémunérés. Ce mécanisme est d'autant plus important que la concurrence marchande se substitue aux conventions collectives régissant la hiérarchie et l'évolution des salaires, ce qui rejoint l'interprétation institutionnaliste antérieurement mentionnée.

Avec la financiarisation, le conflit capital/travail se déplace en direction d'une opposition entre le pouvoir des rentiers et des actifs — entreprises ou individus — lourdement endettés. Parmi ces derniers, on peut trouver les innovateurs schumpétériens qui, par nature, doivent s'endetter pour développer de nouveaux produits. *A contrario*, il est remarquable que les revenus de l'innovation se convertissent finalement en des rentes de situation. Cette source d'inégalité se distingue donc de celle qui naît du conflit entre capital productif et revenu du travail. C'est celle qui implicitement parcourt l'ouvrage de Thomas Piketty, alors même que les spécialistes du changement technique considèrent que ce mécanisme ne vaut que dans les périodes d'ajustement de l'économie après une vague d'innovations radicales [Perez, 2002].

Un quatrième processus fait alterner dans l'histoire l'équivalent d'ondes longues autour de la dialectique solidarité/individualisme. Dans les périodes de crise consécutives à l'essor du marché et de la concurrence, les nouvelles générations s'accordent pour restaurer les bases d'une solidarité, en particulier grâce à une fiscalité redistributive. Au contraire, les périodes de prospérité favorisent l'individualisme, ferment qui remet en cause les bases antérieures de la solidarité et tend à annuler la progressivité. La séquence qui se déroule des années 1950 aux années 2010 suit cette logique.

L'inégalité ne se réduit pas aux disparités de revenu, de patrimoine ou encore d'influence, si une large fraction des biens fondamentaux qu'est l'accès à l'éducation, à la santé, aux loisirs et à un travail digne, sont assurés par l'intermédiaire d'une couverture sociale qui soustrait de la logique marchande les biens

correspondants. La construction progressive de systèmes nationaux de protection sociale fait partie de ce processus. Très généralement, leur extension tend à réduire les inégalités, alors que, face aux difficultés financières associées aux grandes crises, leur « rationalisation » a pour effet d'accentuer ces inégalités. À nouveau, les décennies 1990-2000 marquent un tel renversement.

Pourtant, pas plus que les théories précédemment invoquées, ces différents mécanismes et processus ne peuvent prétendre constituer un profil universel en matière d'inégalité.

Recombiner ces processus au sein de chaque régime socioéconomique

En effet, ces composantes sont inégalement représentées et ont une intensité qui varie beaucoup en fonction de la configuration institutionnelle propre à chaque période historique et espace social/national (tableau 11). Dans une économie dominée par la dynamique agricole et une régulation à l'ancienne, le régime d'inégalité est celui qui tient au statut social de l'Ancien Régime. Avec la révolution industrielle et la montée de l'accumulation, la source d'inégalité tient centralement au conflit capital/travail, ce qui définirait un régime typiquement marxien et que l'on pourrait aussi assimiler pour partie à un régime de type Kuznets, tout au moins dans la partie ascendante qui lie transformation productive et inégalité.

Le régime d'économie mixte qui a permis l'épanouissement du fordisme s'inscrit en rupture par rapport à tous les régimes précédents puisqu'il tend à organiser un compromis, stabilisant un temps les différentes sources d'inégalité : le compromis salarial stabilise le partage salaire-profit, les luttes de classement au sein des salariés s'estompent, et l'inflation élimine le pouvoir des rentiers au profit des entrepreneurs. Ce mouvement se prolonge par une fiscalité très fortement redistributive qui est loin de pénaliser le dynamisme de l'accumulation. Enfin, le changement dans le type de famille et l'urbanisation sont les vecteurs d'une reconstitution de la solidarité sur une base collective grâce à l'essor des dépenses publiques et des transferts sociaux.

Cette transformation est poussée à l'extrême dans les régimes sociaux-démocrates de l'après-Seconde Guerre mondiale, au point de justifier le terme « capitalisme du bien-être » [Fellman *et al.*, 2008] ou encore celui de « capitalisme de la négociation » [Pedersen, 2008]. Par contraste, l'accumulation financiarisée fait réapparaître sous une forme modernisée la domination d'une

Tableau 11. **Les différents régimes d'inégalité associés aux modes de développement**

Modes de développement	**Composantes des régimes d'inégalité**					**Caractéristiques générales**	**Exemple historique/ contemporain**
	Entre capital et travail	**Entre salariés**	**Entre rentiers et actifs**	**Entre individualisme et solidarité**	**Bien privés/ biens publics (couverture sociale)**		
Économie agricole/rentière et régulation à l'ancienne	Secondaire.	Secondaire.	Domination des rentiers.	Fiscalité faible et régressive.	Par solidarité familiale.	Régime d'inégalité de statut.	France de l'Ancien Régime.
Accumulation intensive et régulation concurrentielle	Devient central.	Divergence selon l'activité.	Montée de l'entrepreneur face au rentier.	Fiscalité faible, plutôt régressive.	Question émergente.	Inégalité à la Kuznets.	Révolution industrielle européenne, Chine contemporaine.
Accumulation intensive et consommation de masse, régulation administrée	Stabilisation du partage salaire-profit.	L'institutionnalisation stabilise les inégalités salariales.	Euthanasie du rentier.	Forte progressivité de l'impôt sur le revenu et l'héritage.	Importance de l'accès aux biens publics (santé, éducation).	Régime d'économie mixte à la Shonfield.	Trente glorieuses (France), âge d'or (États-Unis).
Régime social-démocrate de l'après-guerre	Expression d'un compromis fondateur.	Idéal d'une grille salariale solidaire.	Prime à l'innovateur.	Système fiscal très redistributif.	À vocation universelle et inclusive.	Capitalisme du bien-être à la Meidner.	Pays nordiques (1950-1990).
Accumulation financiarisée	Central : les financiers *versus* les autres.	Significative, mais de second ordre.	Tendance à la conversion des innovateurs en rentiers.	Idéal d'un taux unique et faible d'imposition.	Cette montée est largement privée.	La société du 1 % contre les 99 % (Occupy Wall Street).	Royaume-Uni, États-Unis, Islande, Irlande (1990-2007).
Régime rentier/primaire exportateur	Périodiquement significatif.	Opposition travail formel/informel.	Conflit central : rentier/ industriel.	Fiscalité limitée et peu redistributive.	Embryonnaire et segmentée.	Périphérie, instabilité et inégalité (Prebish).	Amérique latine (entre-deux-guerres).

logique rentière qui autorise une impressionnante polarisation de la richesse.

Enfin, les sociétés latino-américaines sont certes affectées par la financiarisation de leur économie [Bruno, 2008], mais l'inégalité salariale tient à la difficulté d'accès à l'emploi formel, et c'est la source principale de polarisation sociale et politique. Ceci va de pair avec un régime socioéconomique qui demeure fondé sur l'exportation de matières premières ou de produits agricoles : cette concentration du revenu n'est que modérément atténuée par le passage à la démocratie et la constitution d'un filet de sécurité à travers un système de protection sociale plus ou moins développé selon les pays [Jimenez et Lopez-Azcunaga, 2012].

Les dispositifs institutionnels de l'environnement

Si la généralisation de l'intérêt des économistes et des gouvernements pour les causes de l'accentuation des inégalités est récente, la question de l'environnement est inscrite à l'ordre du jour des politiques nationales et des conférences internationales depuis les années 2000, largement sous l'influence des travaux scientifiques montrant la rapidité du changement climatique. C'est une question qui s'était posée dès le début des années 1970 à l'occasion du brutal renversement du prix relatif de l'énergie : marquait-il l'entrée dans une croissance limitée par la finitude des ressources naturelles non renouvelables ?

Un défi théorique

Chaque école a cherché le moyen d'incorporer les contraintes liées à l'environnement en conformité avec ses fondements théoriques, ce qui livre une diversité de diagnostics et d'analyses.

Pour la théorie économique standard, il est logique que les économies abusent des ressources environnementales dont elles n'ont pas à subir le coût. La solution est donc de créer des droits sur ces ressources et de laisser au marché la responsabilité de fixer le prix correspondant. L'action publique doit donc se limiter à la fixation d'un montant global pour ces droits. Cette proposition a été très largement adoptée par les responsables politiques, par exemple à l'occasion de la Convention internationale sur la diversité biologique [Boisvert et Vivien, 2012] ; l'instauration d'un marché mondial des droits d'émission de produits polluants est la réponse

logique donnée à la menace que représente le changement climatique.

La théorie des coûts de transaction considère que dans nombre de cas il est possible d'internaliser les externalités négatives, liées par exemple à la pollution, par la négociation de règles régissant les droits et les devoirs de chacune des parties prenantes. Un accord est réputé possible même en l'absence d'une claire définition des droits de propriété, ce qui distingue cette seconde approche de la précédente. La difficulté de résolution des conflits liés à de dramatiques épisodes de pollution tend à invalider la puissance et la généralité de cette solution.

La théorie des communs part d'une approche historique et inductive montrant comment des collectivités, sans référence à une quelconque théorie, sont parvenues à découvrir des règles de gestion de ces communs, en dehors d'une création de droits de propriété privée et d'une autorité hiérarchique. Il s'agit surtout de communautés rurales, dans lesquelles la proximité permet la délibération et dans certains cas la confiance, grâce à des relations de réciprocité. Si, intellectuellement, il est juste de considérer que l'internationalisation a créé de nouveaux communs, il est difficile d'extrapoler le mécanisme d'apprentissage de ces petites collectivités. En témoignent les difficultés récurrentes d'un accord international visant à limiter le réchauffement climatique.

Le propos de la théorie des conventions est précisément de partir de l'opposition entre différentes logiques ou principes de justification (marchande, industrielle, civique). Elle montre que de leur confrontation à travers une épreuve peuvent émerger des conventions qui sont des compromis entre différentes représentations, dont l'intérêt est de permettre la coordination à travers la réduction de l'incertitude sur le comportement des divers acteurs. Pour partie, l'établissement de la Convention sur la biodiversité a mobilisé ce type de processus, aboutissant à une représentation partagée [Boisvert et Vivien, 2012].

L'apport de la régulation est de réintroduire les conflits d'intérêts entre classes et groupes sociaux. Par exemple, le conflit entre pollueurs et victimes de la pollution doit être resitué par rapport aux relations entre économie, société et politique, et en fonction des relations de pouvoir qu'elles impliquent. La théorie insiste aussi sur la possibilité de compromis et de leur institutionnalisation : cela ne signifie pas accord sur les représentations et les intérêts, mais simplement reconnaissance que la partie prenante dominée ne peut obtenir mieux que ce qui lui est concédé. Une justification morale

ou une légitimité politique ne sont en rien nécessaires à la viabilité de ces compromis institutionnalisés [Amable et Palombarini, 2005].

Sixième forme institutionnelle ou série de dispositifs institutionnels ?

Ces compromis sont-ils assez puissants pour créer l'équivalent d'une sixième forme institutionnelle ? Plusieurs arguments ont été avancés à ce propos [Becker et Raza, 2000]. Tout d'abord, étant donné que ce rapport à l'écologie ne peut pas s'inscrire dans l'une ou l'autre des cinq formes canoniques, il est logique de proposer par exemple le « rapport social à la nature » comme pilier des régimes socioéconomiques contemporains. Ensuite, ces mêmes auteurs font remarquer que le régime monétaire a d'abord été introduit comme expression d'une « contrainte monétaire » par Michel Aglietta [1976] : pourquoi ne pas convertir la contrainte de reproduction écologique et la manière de l'organiser en une forme institutionnelle ? Enfin, il est tentant de se référer à la triade des marchandises fictives de Karl Polanyi que sont la monnaie, le travail et la nature. Lorsque la collectivité cesse de contrôler leur usage et laisse se développer un processus de marchandisation, l'existence même de la société est menacée. Dans la théorie de la régulation, la première est régie par l'institution de l'ordre monétaire, la seconde fait l'objet du rapport salarial qui ne saurait se réduire à un rapport purement marchand et la troisième pourrait être le « rapport de l'économie à l'environnement ».

Les recherches conceptuelles et travaux empiriques menés par les régulationnistes n'ont pas dans leur majorité adopté ce point de vue et ont préféré en faire l'équivalent des dispositifs institutionnels sectoriels [Rousseau et Zuindeau, 2007 ; Élie *et al.*, 2012]. Dès l'origine, commentant les prises de position des divers pays au sommet de Rio, Alain Lipietz [1999] émet l'hypothèse que le style des interventions en matière d'environnement dépend du régime d'accumulation, selon une opposition Nord-Sud liée au degré d'industrialisation, même si la corrélation n'est pas parfaite. En quelque sorte, les dispositifs institutionnels environnementaux (DIE) seraient la projection des formes institutionnelles sur l'espace des relations économie/environnement. *A priori*, le degré de codification institutionnelle du rapport salarial devrait aller de pair avec le développement des DIE. De même, la forme de concurrence peut déterminer la capacité à développer des processus intégrant les contraintes environnementales, alors que l'État et le style de la politique économique informent le choix entre normes et

subventions, règlements et taxes, réparation et prévention. Pour sa part, le régime financier et monétaire n'est pas sans influence sur la facilité qu'ont les entreprises pour financer les projets de recherche en matière d'innovation écologique. Enfin, le type de spécialisation économique et l'insertion internationale interviennent aussi dans le degré d'implication dans le développement de DIE [Élie *et al.*, 2012].

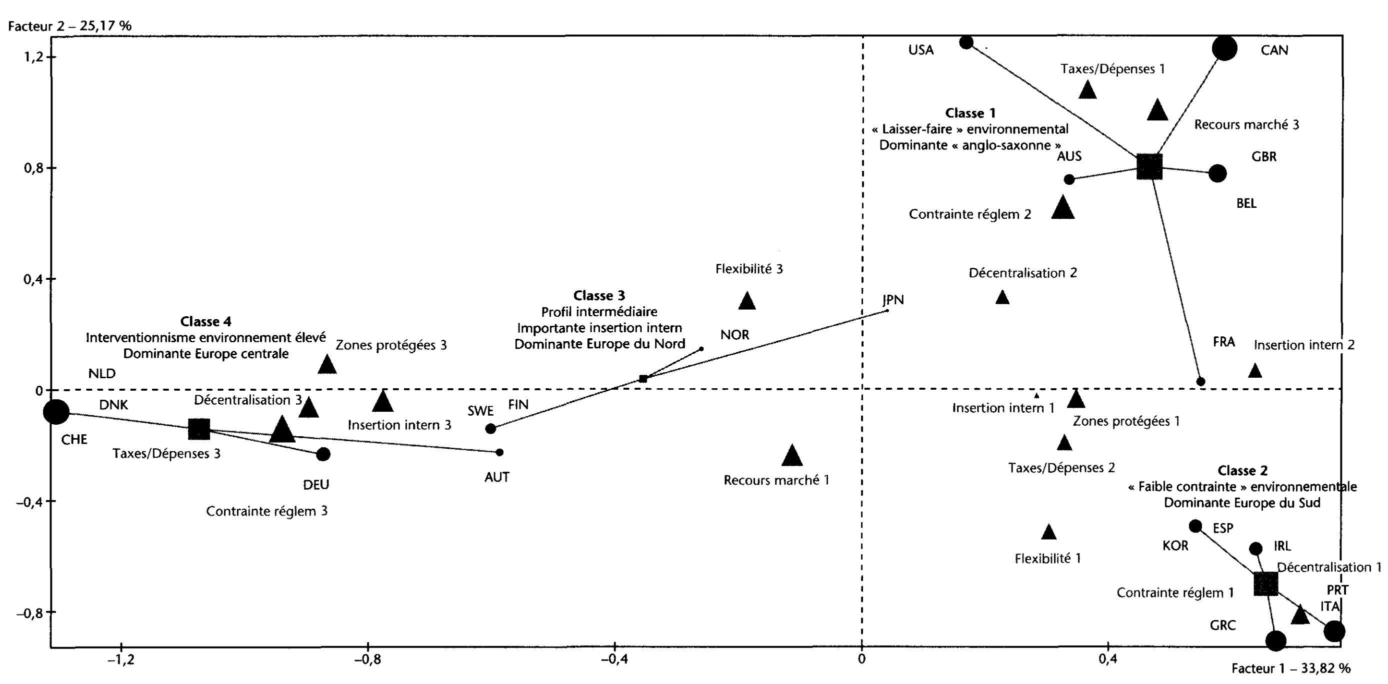
Une dépendance par rapport aux types de capitalisme

Dans le prolongement des travaux sur la diversité des capitalismes [Amable, 2003], la collation de données internationales comparatives mesurant les efforts en matière de pollution, de gestion des déchets et de l'eau, l'ampleur et le degré d'application des règlements écologiques, le niveau de la fiscalité environnementale, l'effort d'innovation environnementale montre tout d'abord la diversité des points d'application des dispositifs. C'est un autre argument pour ne pas les considérer comme dérivant d'un compromis institutionnalisé générique dont ils ne seraient que la déclinaison dans divers domaines.

Il en résulte une distribution des divers pays selon un premier axe horizontal qui oppose d'un côté une gestion interventionniste et socialisée, comme c'est le cas dans l'Europe du Nord et centrale, de l'autre les pays du Sud pour lesquels les interventions environnementales sont limitées tant en matière publique que dans le recours à des instruments de marché (figure 22). L'analyse du second axe vertical fait aussi ressortir une logique éminemment libérale de gestion de l'environnement, caractérisée par de faibles taxes et contraintes réglementaires. Tous les pays anglo-saxons appartiennent à ce groupe, ce qui introduit une homologie par rapport au principe fondateur du mode de régulation caractéristique de chacune des formes de capitalisme, dont on a déjà montré l'impact en matière de système national d'innovation (tableau 9).

Lorsque l'on teste directement l'impact des différentes formes de capitalisme sur le niveau des taxes vertes et l'ampleur de l'innovation environnementale, on est loin de trouver une correspondance parfaite, ce qui illustre la complexité des relations qui lient DIE et modes de développement.

Figure 22. **Une mise en relation des DIE et des types de capitalisme**



Source : Élie *et al.* [2012].

Conflits de temporalités, effets de seuil et irréversibilités

Chacun des processus écologiques que cherchent à contrôler les diverses DIE évolue selon une constante de temps propre, qui *a priori* n'a aucune raison de coïncider avec le temps des décisions économiques. Dès lors, l'accumulation peut susciter des déséquilibres écologiques majeurs avant que ces derniers ne compromettent la poursuite de la croissance et ne suscitent éventuellement des mesures correctrices de la part des entreprises, des groupes sociaux ou de l'État. Ces temporalités sont finalement très différentes selon que l'on étudie la gestion de l'eau, la lutte contre la pollution industrielle et urbaine, l'évolution de la diversité des espèces ou encore le réchauffement climatique. Ainsi, les contraintes écologiques qui finissent toujours par se manifester contribuent à façonner la dynamique économique, fût-ce à travers une crise brutale.

La dynamique non linéaire des relations entre économie et écologie s'est manifestée par de nombreux exemples de brutale altération d'un écosystème [Muradian, 2001] et a suscité des efforts de théorisation et de formalisation afin d'expliciter quels sont les facteurs qui conduisent à de tels effondrements [Good et Reuveny, 2009]. La réponse intuitive est que la myopie ou le court-termisme des acteurs sont à l'origine du franchissement de ces seuils et donc que les progrès de la science devraient permettre à terme d'éviter ces catastrophes : « Dans l'état actuel des connaissances, l'écologie peut mieux prévoir l'ampleur du changement que d'estimer les seuils de transition. Comme le système de prix est également incapable d'évaluer la proximité de système d'une discontinuité, il semble que ni les spécialistes ni les consommateurs ne sont capables de prédire avec exactitude les seuils écologiques » [Muradian, 2001].

L'optimisme que véhicule la théorie néoclassique lorsqu'elle affirme que le système de prix permettra de détecter un possible effondrement écologique ne tient pas seulement à l'hypothèse d'anticipations rationnelles et de connaissance parfaite des processus liant l'économie et l'environnement, mais essentiellement et surtout aux hypothèses de parfaite substitution, à la linéarisation des modèles de croissance correspondants et, par voie de conséquence, à l'introduction d'une totale réversibilité. Or ces hypothèses sont fausses lorsque les déséquilibres écologiques se cumulent et peuvent faire apparaître des effets de seuil, ou encore si des ressources non renouvelables sont nécessaires à la production [Arrow *et al.*, 1995].

Ainsi, la perspective d'une prochaine limitation de la croissance par des contraintes environnementales invite à mobiliser deux des apports de la théorie de la régulation. D'un côté, la prise en compte dans toute théorisation des diverses formes d'irréversibilité [Boyer, Chavance et Godard, 1994], de l'autre, l'accent mis sur la compréhension de processus et de trajectoires, et non pas de convergence vers un équilibre de long terme.

Une approche historique : le basculement de la hiérarchie économie-environnement ?

Les théoriciens et les économètres de la croissance se sont effectivement intéressés aux relations qu'entretenaient par exemple croissance et pollution. Procédant à des études en coupe internationale, ils ont fait apparaître l'équivalent d'une courbe Kuznets : les pays qui ont un revenu faible n'ont initialement pas les moyens d'adopter des techniques non polluantes, mais les pays riches franchissent un seuil à partir duquel la poursuite de la croissance s'accompagne d'une réduction de la pollution [Grossman et Krueger, 1995]. Les très nombreux travaux statistiques sont loin d'avoir établi l'équivalent d'une loi économique. En effet, interviennent de très nombreux autres facteurs : le mécanisme de causalité est difficile à tester, et le déterminisme est loin d'être strictement économique puisqu'il faut faire intervenir par exemple la manière dont l'enrichissement transforme les priorités des individus. Par ailleurs, on ne sait pas si la réduction de la pollution tient à l'innovation ou à la transformation des structures productives en direction d'activités moins polluantes [Carson, 2010]. Il est donc surprenant qu'une relation au statut théorique si fragile ait exercé une telle influence dans les politiques économiques nationales et l'économie internationale des années 2000 en propageant une vision optimiste de la croissance et en favorisant la négociation de traités de libre-échange ne comportant pas de clauses environnementales.

Les critiques à partir des approches de la régulation et des approches institutionnalistes sont autres. D'une part, l'analyse en coupe internationale révèle la situation contemporaine de pays dont la trajectoire historique est très différente et suppose que les pays en voie de développement aujourd'hui auront à terme la même configuration que les pays de vieille industrialisation, hypothèse douteuse lorsque l'on reconnaît les transformations des relations internationales, des spécialisations et de l'innovation qui

leur interdisent de suivre le même chemin [Chang, 2002]. D'autre part, il importe d'introduire comment le jeu des intérêts économiques et des stratégies des groupes sociaux conduit à traiter la question de l'environnement, donc de prendre en compte la chronologie de la constitution des DIE comme variable explicative (figure 22).

Le régime de croissance japonais est un bon exemple de la progressive prise en compte des contraintes d'environnement [Okuma, 2012]. Après une période de modernisation, les dégâts environnementaux reçoivent une attention croissante de la part des pouvoirs publics, et les entreprises incorporent dans leurs investissements les conséquences de cette priorité. La dernière étape traite de l'internationalisation des normes environnementales dans le prolongement de la conférence de Kyoto.

Conclusion : l'évolution des capitalismes comme complexification des arrangements institutionnels

Il ressort de cette revue des avancées conceptuelles de la théorie de la régulation que cette dernière n'est plus seulement une théorie macroéconomique. En effet, elle a suscité une myriade d'applications à de nouveaux domaines et objets qui autorisent aujourd'hui une généralisation permettant de traiter de questions de niveau intermédiaire entre une microéconomie institutionnellement fondée et une macroéconomie historique.

Un second enseignement général concerne la caractérisation en longue période de la dynamique des économies capitalistes. Alors que le triomphe des politiques de libéralisation donne l'impression à nombre d'observateurs que leur futur tient à une extension continue du domaine du marché, il faut souligner le mouvement inverse qui l'accompagne, à savoir la création pertinente de nouveaux dispositifs institutionnels, nécessaires à la viabilité des mécanismes de concurrence. À l'approfondissement de la division du travail, y compris internationale, il faut ajouter la complexité croissante des arrangements institutionnels qui gouvernent l'innovation, les différents secteurs, la couverture sociale et l'environnement.

VII / Le politique et l'économique : une économie politique du monde moderne

À ce stade de la présentation apparaît une interrogation majeure : comment des arrangements institutionnels aussi divers peuvent-ils parvenir à définir des régimes transitoirement stables ? La théorie évolutionniste met en avant les processus de concurrence et de sélection par le marché, mécanismes effectivement à l'œuvre dans le choix des techniques et le succès ou l'échec de nouveaux produits. Pourtant, les formes institutionnelles, qui sont la codification de rapports sociaux fondamentaux, ressortissent aussi du politique, c'est-à-dire de la question du pouvoir. Le présent chapitre propose d'expliciter les processus collectifs qui permettent de dégager des formes de cohérence au sein de régimes sociopolitiques.

Les justifications de l'intervention publique par l'analyse économique

À l'issue de la Seconde Guerre mondiale, la nécessité d'une intervention de l'État dans l'économie a été reconnue à trois titres : stabiliser la conjoncture, fournir les biens publics que le marché ne peut offrir et redistribuer en fonction d'une vision partagée de la justice sociale [Musgrave, 1959]. La configuration intellectuelle et politique est bien différente à partir de la décennie 1990. Il importe de comprendre les raisons de cet *aggiornamento*, à la base des politiques économiques menées depuis près de deux décennies.

La conception contemporaine du politique

Au fil du temps et de l'érosion du modèle de croissance de l'après-guerre, les trois piliers de l'économie publique ont été remis en cause :

— en premier lieu, la théorie monétariste a émis des doutes sur la capacité de régularisation du cycle économique tant de la banque centrale que des ministres des Finances, au point de proposer d'inscrire dans la Constitution par exemple une règle de croissance de l'offre de monnaie. La nouvelle économie classique généralise et renforce cette prise de position contre la possibilité de politiques actives de stabilisation macroéconomique ;

— en deuxième lieu, la production des biens publics par le secteur public lui-même a été remise en question au profit d'un modèle de mise en concurrence de différents offreurs privés ;

— enfin, une nouvelle théorie des incitations a été mise en avant pour justifier une extension des inégalités, réputées favorables à l'effort au travail, à l'esprit d'entreprise, à l'innovation et finalement à la formation de l'épargne, supposée le déterminant de l'investissement, en rupture avec les conceptions keynésiennes qui prévalaient antérieurement.

À partir des années 2000, ces trois problématiques fusionnent en une nouvelle orthodoxie qui confie aux pouvoirs publics la tâche de réformer les économies en renforçant les mécanismes de marché qui sont finalement les seuls ressorts dans l'amélioration de l'efficacité. Il est remarquable que cette conception soit partagée aussi bien par les démocrates que les républicains aux États-Unis [Council of Economic Advisers, 1996, p. 39-42].

Il n'est guère surprenant que la mise en œuvre de ces politiques de libéralisation du marché des produits, du travail et plus encore de la finance ait pour conséquence une exacerbation des inégalités, au point de faire resurgir la question de la redistribution et d'un retour à la progressivité de l'impôt. Cette interrogation est présente tant dans le champ académique [Piketty, 2013] que dans les annonces politiques, comme en témoignent la déclaration sur l'État de l'Union du président Obama en 2014 ou encore la prise de position par la présidente de la banque centrale américaine Janet Yellen, reconnaissant que la politique monétaire avait contribué pour partie à la croissance des inégalités [Federal Reserve, 2014]. Ainsi, la politique économique aurait à arbitrer entre efficacité économique et justice sociale, et ceci dépendrait des préférences des partis qui sont au gouvernement.

Une vision normative : rechercher l'efficacité des marchés et/ou la justice sociale

Cette position qui fait largement consensus dérive d'une conception du politique particulière qu'il convient d'expliciter. Les décideurs politiques seraient soumis à deux impératifs : d'abord celui d'efficacité économique que leur fixe la théorie des marchés, ensuite celui que propose la philosophie morale dans sa quête d'un principe universel de justice sociale [Rawls, 1971]. L'idéal serait alors de combiner les deux critères, idéal qui n'est peut-être pas atteignable, selon une partie des économistes. Paradoxalement, les théoriciens du capitalisme du bien-être qui font de la justice sociale le vecteur de l'efficacité économique (chapitre VI) rejoignent les fondamentalistes du marché pour lesquels tout résultat du fonctionnement de marchés parfaits est juste.

Ainsi, à travers l'action de l'État et de son administration, le politique devrait donc se mettre au service de l'économique et du social, renonçant à toute spécificité propre au domaine politique qui ne serait que la projection de l'économique et du social.

L'oubli des conflits sociaux comme fondateurs du politique

Quelle est la pertinence de cette belle construction lorsqu'on la confronte par exemple avec l'histoire de certaines des interventions publiques en France ? Le bilan est plus que mitigé. En effet, les deux logiques d'intervention se retrouvent, mais elles prennent des formes très particulières et sont toujours la conséquence d'une lutte au sein du champ politique entre acteurs collectifs et non pas d'une délibération entre de savants conseillers du prince !

D'un côté, ce sont les crises et les périodes de dépression qui font apparaître la nécessité d'une intervention politique, et ce non pas pour défendre un principe abstrait d'efficacité, mais tout simplement pour restaurer la possibilité même d'une économie reposant sur des marchés structurellement ou périodiquement instables. C'est ainsi que les banques centrales sont devenues des institutions publiques à partir d'un statut initial privé [Bouvier, 1973] ou encore que, à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, la plupart des gouvernements ont jugé nécessaire d'instituer un régime particulier pour les prix agricoles, dont l'instabilité avait joué un rôle déterminant dans l'entre-deux-guerres.

D'un autre côté, les revendications morales sont bien sûr présentes mais, pour aboutir à un changement dans les lois, il faut

construire des alliances entre divers groupes sociaux, et de vigoureux débats interviennent dans l'espace politique : la conjonction de différents rapports de pouvoir joue ici un rôle déterminant, plus que la rigueur de la dérivation des revendications par rapport à une théorie de la justice sociale.

Tels furent les processus qui conduisirent à étendre le domaine et la légitimité de l'intervention publique en matière de sécurité du travail, de constitution d'un droit du travail différent du droit commercial, de conception et gestion de la monnaie comme institution et attribut de la puissance publique, de reconnaissance de droits à la retraite ou encore d'accès au système de santé. De la même façon, les lois rendant l'éducation de base obligatoire ne visent pas à l'origine à constituer un capital humain — comme le supposerait la vision fonctionnaliste de l'économiste —, mais bien à construire une citoyenneté attachée à un ordre politique nouveau.

Ainsi, l'espace politique n'est pas la simple projection de forces opérant au sein de l'économie et de la société, il est doté d'une logique propre, celle de l'exercice du pouvoir d'institutionnalisation de règles du jeu, y compris économiques, sur un territoire.

D'abord séparation, puis imbrication de l'économique et du politique

La séparation de la discipline économique et de la science politique ne facilite pas la compréhension du monde contemporain. L'économiste est prompt à blâmer le politicien pour son ignorance des « enseignements de la théorie », en quelque sorte pour son irrationalité. *Vice versa*, le politiste a tendance à négliger l'impact des évolutions économiques sur les choix et les décisions des gouvernements. Cette séparation des deux disciplines n'est pas remise en cause par la diffusion de la théorie des choix rationnels à l'analyse du politique : elles sont méthodologiquement réunifiées, mais n'interagissent pas l'une avec l'autre du fait de la spécialisation de leurs domaines respectifs. Or les analyses historiques invalident cette hypothèse de séparabilité.

Le marché naît de son autonomisation du politique

Dans certaines sociétés, les relations sociales et économiques demeurent dans l'indifférenciation. Pourtant, dès que l'échange marchand pénètre les sociétés, il impulse une dynamique qui fait

apparaître la nécessité d'une séparation de la sphère politique et de la sphère économique [Braudel, 1979]. Ce mouvement intervient à diverses époques selon les sociétés, et l'exemple de l'effondrement des régimes de type soviétique montre que cette séparation ne va pas de soi. Pour les économies capitalistes de vieille industrialisation, cette différenciation du politique et de l'économique est intervenue il y a près de quatre siècles. C'est l'époque où une économie politique naissante cherche déjà à percer les relations qui devraient régir la politique du prince afin de favoriser au mieux la prospérité des marchands et la division du travail dans la manufacture.

Pourtant, dès ce moment, les deux sphères sont logiquement séparées. Le politique traite de la question du pouvoir sur des individus résidant sur un territoire ; l'économique s'intéresse à la circulation des marchandises et des richesses, qui en permanence tend à traverser les frontières fixées par le politique. Mais apparaît immédiatement la question centrale de la compatibilité entre un ordre politique gouverné par la poursuite du pouvoir et un ordre économique mû par une recherche sans fin de la richesse.

Il importe par exemple que les règles monétaires édictées par les princes ne contrecarrent pas la circulation des crédits privés qui alimentent le mouvement des marchandises. Un comportement opportuniste conduisant à la perte de valeur de la monnaie locale à des fins d'enrichissement des autorités politiques peut détourner le commerce et l'activité productive de leur territoire. Ainsi s'introduit une mutuelle dépendance entre le politique et l'économique. Si les conditions économiques sont trop défavorables, il est très difficile pour les politiques de lever les impôts nécessaires à l'exercice de leur pouvoir régalien.

Une coévolution de l'État et du capitalisme

Cette interdépendance n'a cessé de changer de forme et en un sens de se renforcer, tout au long de l'histoire du capitalisme. La montée du capitalisme industriel appelle un certain type d'État favorisant l'intégration du territoire par le réseau de transport. À l'issue des guerres mondiales, il apparaît légitime que l'État intervienne dans l'économie en organisant la production, en contrôlant la finance et en développant une politique sociale. L'accroissement des prélèvements de l'État sur les revenus privés est d'autant mieux accepté qu'il contribue à l'établissement de l'accumulation

intensive créatrice d'un surcroît de richesse. L'État devient « inséré » et non plus « veilleur de nuit » [Delorme et André, 1983].

Les sociétés contemporaines : l'imbrication du politique et de l'économique

D'un côté, l'autorité politique livre quelques-unes des conditions nécessaires à l'accumulation du capital : entre autres, la définition et le respect des droits de propriété, le système de paiement et le régime monétaire.

D'un autre côté, l'organisation matérielle du politique et son rôle d'intermédiation supposent un prélèvement sur la valeur créée au sein de la sphère économique, ce qui définit une seconde liaison entre les deux sphères. Il existe donc une relation entre régime fisco-financier et mode de développement [Théret, 1992 ; 1999].

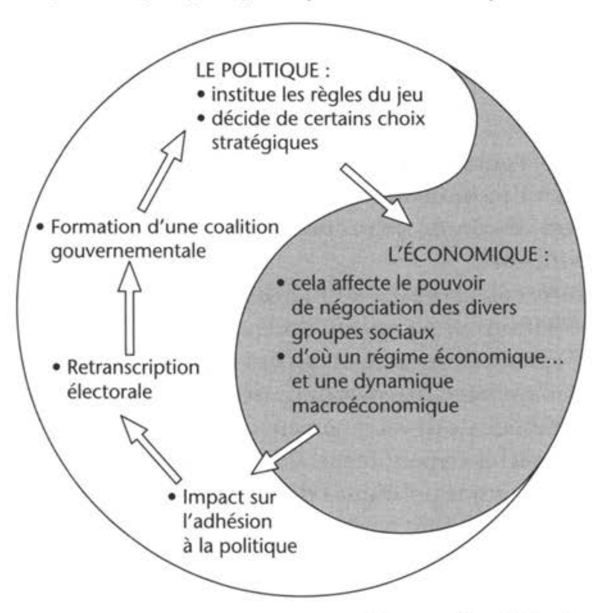
Pour compléter ce panorama, il convient d'introduire la généralisation des régimes politiques démocratiques. Formellement, ils impliquent de nouvelles procédures d'interaction entre les citoyens et les gouvernements, à travers le processus électoral, les sondages d'opinion, le développement des groupes de pression. Ainsi, les gouvernements ne doivent plus seulement répondre aux attentes des pouvoirs économiques et financiers, mais aussi tenter d'honorer les promesses qu'ils ont faites aux citoyens lors des élections. Le processus de formation des décisions de politique économique s'en trouve affecté et compliqué, au point de pouvoir déboucher sur des blocages faute de compromis (figure 23).

Le conflit des temporalités du politique et de l'économique

Cette imbrication a une autre conséquence importante, celle de relancer en permanence la dynamique de transformation des sociétés. L'une des sphères est rythmée par le calendrier électoral et la formation des coalitions gouvernementales, l'autre s'inscrit dans le temps de la production, de l'investissement, de l'innovation, voire de la démographie. Les deux temporalités n'ont aucune raison de coïncider, impliquant une évolution endogène du système politico-économique. Ce qui apparaît souvent comme exogène aux acteurs de l'une des deux sphères est en fait le produit de leur interaction.

Un cas très particulier de cette dynamique est celui que formalisent les modèles dits de « cycle politique » [Nordhaus, 1975]. À l'approche d'une élection, un gouvernement sera tenté de

Figure 23. **Le yin et le yang : le politique et l'économique**



Source : préface à Palombarini [2001].

pratiquer une politique de relance pour gagner la faveur des électeurs, de sorte que lui-même ou son successeur est ensuite contraint d'adopter une politique correctrice de stabilisation des déficits publics. Un tel cycle a effectivement été observé aux États-Unis dans la période d'alliance du fordisme et du keynésianisme. Il est de nombreuses autres configurations. Par exemple, les gouvernements qui souhaitaient voir leur pays adhérer à l'euro ont mené des politiques vigoureuses d'ajustement afin de respecter les critères des traités européens, qu'ils ont ensuite relâchées une fois l'adhésion acquise. Le cycle économique serait en quelque sorte l'expression d'une certaine irrationalité de l'organisation politique ou tout au moins de son interférence avec des processus économiques, par eux-mêmes autorégulés.

Dans le cadre de la théorie de la régulation, ce cycle affecte conjointement le politique et l'économique, car les temporalités de l'un et de l'autre diffèrent pour des raisons structurelles. L'annonce d'une réforme peut être instantanée, mais elle ne portera ses fruits qu'à travers le réajustement progressif de l'ensemble des comportements des acteurs, et éventuellement une série de réformes

complémentaires se révéleront nécessaires pour que la réforme initiale porte ses fruits. À l'époque où les cotations de la finance rythment les cours boursiers et les taux d'intérêt sur la dette publique, cette divergence de temporalités peut apparaître dévastatrice pour la crédibilité des gouvernements et la stabilité macroéconomique [Boyer, 2013a].

Un retour à Antonio Gramsci et Nicos Poulantzas

À la lumière de ce raisonnement, il est *a priori* difficile qu'émerge un régime politico-économique doté d'une certaine stabilité dans le temps. C'est retrouver la question fondatrice de la théorie de la régulation : si la possibilité de crise est toujours présente, comment a-t-on pu observer des configurations à peu près stables, comme le fut par exemple le fordisme ou, un temps, le régime d'accumulation financiarisée ?

L'hypothèse de bloc hégémonique et sa traduction politique

Bricolage et hasard, sélection par l'évolution, complémentarité ou hiérarchie ont été les mécanismes successivement invoqués pour expliquer l'émergence de régimes d'accumulation (chapitre II). L'observation de configurations institutionnelles durablement caractérisées par de piètres performances dans le domaine économique (fort chômage, croissance lente...) incite à douter de la sélection par l'efficacité et invite à explorer la piste de la formation d'une coalition politique, comme condition suffisante pour l'existence d'un régime politico-économique. Une telle problématique s'inscrit dans la lignée des analyses de Poulantzas [1968] et de Gramsci [1978]. Elles ont été actualisées afin de comprendre le lien entre la formation de coalitions politiques et la cohérence d'un mode de régulation [Palombarini, 1999 ; 2001].

Dans certains cas, un mode de régulation *a priori* cohérent dans le strict ordre économique peut se révéler incapable de trouver sa légitimation dans l'ordre politique, et de ce fait le régime s'effondre. *A contrario*, une crise économique ouverte peut être canalisée et surmontée grâce à la puissance d'un bloc hégémonique et la pertinence d'une représentation symbolique justifiant une stratégie de sortie de crise [Lordon, 1997 ; 1999]. Enfin, dans d'autres cas, la conséquence à moyen-long terme de la stabilité d'une coalition politique peut être le déclenchement d'un passage endogène de la

croissance à une crise qui se manifeste alors aussi bien dans l'ordre politique que dans l'ordre économique.

Les institutions comme expression d'une coalition politique

Pour analyser laquelle des configurations précédentes est susceptible d'apparaître, il importe de rendre endogènes la création des institutions et/ou la politique économique afin d'expliciter à quelles conditions un groupe hégémonique est capable de former une coalition qui est à la fois validée dans l'espace politique et porteuse d'un mode de régulation viable [Amable, 2003]. En réponse à leur situation économique et leur orientation politique, des agents aux intérêts hétérogènes cherchent à se coordonner et à se regrouper afin d'influencer — et si possible faire partie de — la coalition politique qui va l'emporter. Une fois constituée, cette dernière décide alors de la création d'une institution/forme institutionnelle par rapport à laquelle réagissent les différents agents. Ainsi s'amorce une nouvelle itération afin que s'ajuste la représentation politique à la nouvelle configuration économique. Un régime politico-économique correspond à une configuration qui assure la compatibilité des deux domaines.

Un bloc hégémonique original et sa crise : l'Italie des années 2000

Étant donné la circularité du raisonnement et la relative complexité des interactions ainsi décrites, et ce à plusieurs niveaux, le raisonnement littéraire montre ses limites. Il faut donc formaliser ces différentes interactions, en fonction d'un contexte bien précis [Palombarini, 2001].

Dans une première étape, la coalition politique au pouvoir détermine la politique économique en fixant le taux de change et le déficit public. Sur cette base, le patronat et les syndicats engagent des négociations pour déterminer le salaire et l'emploi, ce qui a pour effet d'affecter la position économique des divers groupes de l'économie que sont les salariés, les entrepreneurs et les rentiers qui vivent des revenus de la dette publique. Dans un troisième temps, ces divers groupes socioéconomiques prennent aussi en compte la préférence idéologique et politique pour exprimer ou non leur soutien au gouvernement. À son tour, ce dernier décide de la politique compatible avec la composition de ses soutiens, en particulier en matière d'arbitrage entre court et moyen termes.

La prise en compte des caractéristiques macroéconomiques de l'Italie et la distribution des préférences politiques pour les trois groupes socioéconomiques font apparaître une coalition originale dans laquelle les entrepreneurs et les rentiers nouent une alliance qui fait de la fixité du taux de change et du déficit public les deux instruments clés de la politique économique. En sont durablement exclus les salariés, ce qui explique que le chômage ne soit pas pris en compte par les gouvernements qui se succèdent, mais qui incarnent le même bloc hégémonique.

S'agit-il pour autant d'un état stationnaire ? Ce n'est pas le cas car les déficits publics se cumulent, et la montée du ratio dette publique/PIB fait progressivement monter le taux d'intérêt, au point de faire apparaître une contradiction entre l'intérêt des entreprises et celui des rentiers. Se trouve donc à l'œuvre un mécanisme d'endométabolisme : la lente évolution du ratio de dette publique fait sortir le mode de régulation de sa zone de stabilité. Empiriquement, la décision du gouvernement italien d'adhérer à l'euro vient enrayer la possibilité d'étendre en permanence la dette publique, qui était la base de la coalition entre entrepreneurs et rentiers. Elle précipite donc une crise qui est simultanément politique et économique.

Mutatis mutandis, on retrouve un processus équivalent à celui qui a marqué la crise du fordisme : la flambée du prix du pétrole et des matières premières a précipité une crise qui était en germe du fait de l'épuisement du modèle productif correspondant (chapitre IV). Cette problématique permet en outre d'avancer une hypothèse générale : si un groupe socioéconomique majeur (en l'occurrence les salariés qui ne sont pas aussi des rentiers) est durablement exclu des coalitions politiques, le régime socioéconomique se développera jusqu'à précipiter sa déstabilisation structurelle. Cette conclusion rejoint des intuitions de la théorie des conventions qui tend à considérer que le principe démocratique (entendu comme l'inclusion de toutes les parties prenantes dans l'espace politique) est non seulement compatible avec la stabilité macroéconomique, voire l'efficience, mais encore la favorise [Favereau, 1993b].

La formation d'un régime politico-économique

Il est possible d'expliciter quelques-uns des mécanismes qui contribuent à l'émergence de configurations dotées d'une certaine stabilité dans le moyen terme.

Un processus d'abstraction et de diffusion des pratiques

Considérons d'abord la sphère *politique*. Dans les régimes autoritaires, l'asymétrie associée à la distribution du pouvoir peut favoriser la recherche d'une cohérence *ex ante* : l'histoire du Brésil et de la Corée fournit de bons exemples de la capacité qu'ont eue certains gouvernements, peu démocratiques, à mettre en œuvre des réformes institutionnelles qui amorcent un processus de développement économique. Mais, dans les régimes démocratiques, la négociation de compromis mutuellement bénéfiques entre divers groupes d'intérêt s'est souvent révélée être une bonne stratégie pour converger vers une architecture viable des formes institutionnelles. *Last but not least*, une fois établis ces régimes politico-économiques, grâce à un effort de réflexivité, ils peuvent être convertis en paradigmes de gouvernance ou de gouvernement qui servent ensuite de référence pour d'autres sociétés : le modèle danois dit de flexsécurité est un bon exemple.

Dans la sphère *économique*, de façon symétrique, la structuration des intérêts peut se convertir en une influence sur le politique. Ainsi, la négociation entre travail et capital est capable de générer des mécanismes de coordination puissants, tels que les conventions collectives fordistes. À son tour, cet ancrage économique influe sur la structuration de l'intermédiation politique, dans le sens de politiques favorables au travail et à l'organisation de couverture sociale. Un deuxième mécanisme met en jeu l'organisation d'une complémentarité entre les sphères économique et politique. Ainsi, aux États-Unis, le complexe militaro-industriel a eu pour effet d'articuler intérêts économiques privés et politiques publiques. Un troisième ciment à l'origine d'une possible cohérence des régimes politico-économiques est lié à un processus d'abstraction des succès passés en un principe général qui peut être étendu à de nombreux autres domaines. Ainsi, la rationalisation qui a eu lieu dans l'industrie avec le taylorisme a également été mise en œuvre dans le secteur des services et même dans l'administration publique. Plus récemment, le modèle managérial de l'entreprise privée a été la référence pour réorganiser l'offre de services publics et la fourniture des services de santé, d'éducation.

Quatre formes d'articulation et de médiation

En premier lieu, l'une des deux sphères peut tenter et parfois réussir à *imposer sa logique* à l'autre. Dans l'ex-régime soviétique, la

volonté politique du Parti communiste était censée régler l'ensemble de l'organisation économique à travers la planification autoritaire. Ce système n'a pas pu surmonter les tendances défavorables de long terme qu'il engendrait. Inversement, les grands intérêts économiques peuvent capturer l'État, et leurs objectifs se convertir en un ensemble de lois — ou d'absence de lois ! —, de subventions, de réduction de la fiscalité... Une poignée de main visible entre responsables politiques et économiques remplace donc l'anonymat de la main invisible du marché. La viabilité de tels régimes n'est pas garantie, comme en témoigne le spectaculaire effondrement du système financier américain en 2008, conséquence directe de la prise de pouvoir de Wall Street contre les velléités de réglementation de la finance.

En deuxième lieu, un *principe d'homologie* peut gouverner les processus à la fois politiques et économiques. Un bon exemple est celui des pays producteurs de pétrole. La domination des revenus rentiers façonne la spécialisation de l'activité économique au détriment de l'industrialisation et la prévalence d'un État clientéliste qui redistribue ces rentes, à l'écart d'un processus démocratique dans lequel les citoyens consentiraient à l'impôt et contrôleraient en conséquence les responsables politiques. La Chine contemporaine présente un remarquable syncrétisme entre le politique et l'économique [Boyer, 2011d]. Une myriade de corporatismes locaux reposent sur une alliance de fait entre les dirigeants politiques et les entrepreneurs du secteur tant privé que public. Leur objectif commun est de maximiser la croissance afin de soutenir la création d'emplois et d'assurer un minimum de redistribution en direction de la population. Au niveau national, le Parti communiste appuie sa légitimité sur la poursuite d'une croissance suffisamment rapide pour améliorer le niveau de vie et éviter une explosion sociale qui remettrait en cause son monopole du pouvoir (chapitre VIII). Se présentant comme défendant l'intérêt des Chinois, le Parti communiste a incorporé en son sein les dirigeants de l'économie et du monde universitaire. On mesure la différence avec le régime soviétique, ce qui ne signifie pas que le régime chinois soit exempt de contradictions majeures (chapitre VIII).

L'*apprentissage* et la *négociation* constituent une troisième possibilité en mesure d'aboutir à une reconnaissance mutuelle et une compatibilité des processus économiques et politiques. D'un côté, les politiciens prennent en compte l'objectif de prospérité économique car il étend leur pouvoir de taxer et donc de dépenser. De l'autre, les acteurs économiques acceptent de se conformer à

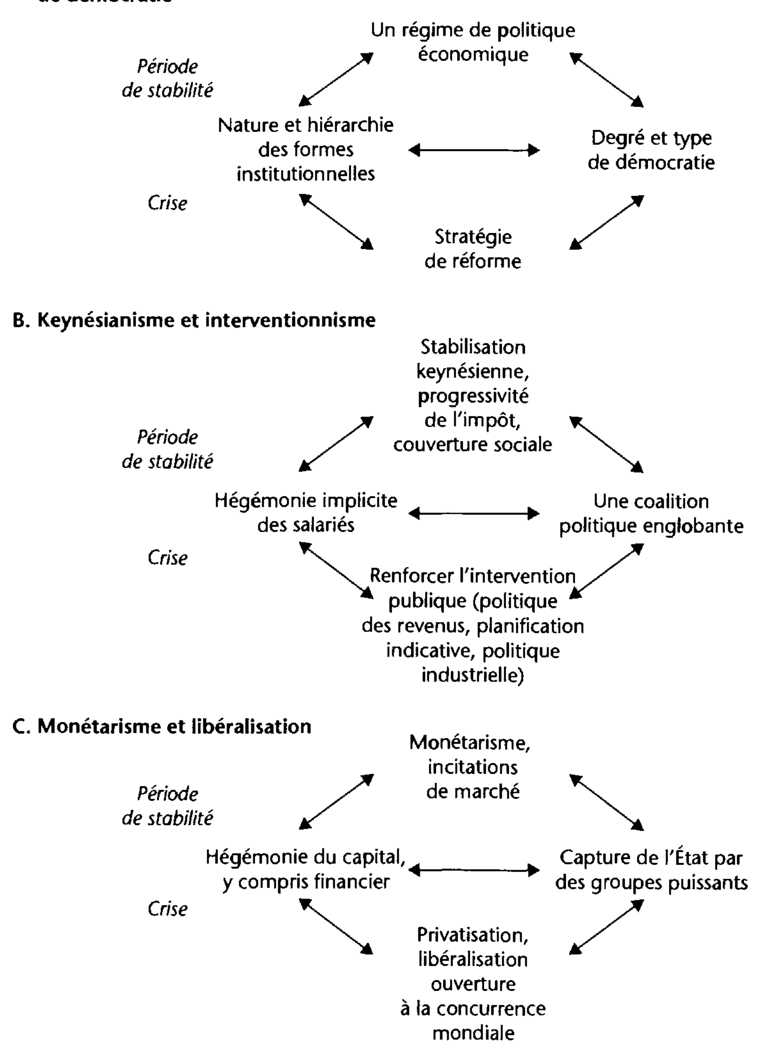
certaines règles collectives, dont le paiement d'impôts, s'ils veulent opérer dans un territoire donné et bénéficier des avantages institutionnellement construits qu'il apporte dans la concurrence internationale (chapitre VI). Lorsque ce compromis de base est périodiquement réactualisé au gré des problèmes émergents, on peut qualifier les régimes politico-économiques correspondants de capitalismes négociés [Pedersen, 2008]. L'obtention d'un tel compromis n'est en rien automatique : le jeu des rapports de pouvoir dans l'économie et dans la politique peut bloquer durablement une telle stratégie. Le long déclin britannique depuis la fin du XIXe siècle jusqu'aux années 1970 est un bon exemple d'un tel blocage, qui n'a été finalement surmonté qu'à travers la (brutale) *imposition* d'une libéralisation tous azimuts [Elbaum et Lazonick, 1984].

Le bricolage et la chance, *virtù e fortuna*, ont un statut plus incertain quant à l'émergence des régimes politico-économiques. Ainsi, lorsque l'on revisite le long et contradictoire processus de mise en œuvre du New Deal aux États-Unis, on est surpris de ne pas y trouver l'expression d'un grand projet, mûrement réfléchi, mais une succession d'essais et d'erreurs, portant aussi bien sur le diagnostic de la crise que sur les solutions à y apporter [Blyth, 2002]. Au demeurant, la crise américaine n'a été surmontée qu'avec et après la Seconde Guerre mondiale [Baslé *et al.*, 1984]. Le bricolage peut aussi venir réparer les failles d'une ambitieuse réforme que ses auteurs pensaient cohérente et viable, mais dont la mise en œuvre débouche sur un régime dysfonctionnel : on songe à la crise de l'euro ouverte en 2010 et qui suscite une multiplicité de nouveaux dispositifs complémentaires dans le domaine de la stabilité financière et bancaire (chapitre IX).

À chaque mode de développement, un régime de politique économique

Ces analyses conduisent à enrichir la panoplie des notions de base de la théorie de la régulation en proposant celle de régime de politique économique [Boyer, 2015d]. Il se définit par un bloc hégémonique, l'objectif central qu'il poursuit, les instruments et les organismes en charge de mettre en œuvre la politique. Le croisement des études historiques de longue période et des comparaisons internationales livre trois enseignements essentiels (figure 24).

Figure 24. **Régime de politique économique et stratégies de réforme**



Le régime de politique économique doit être compatible et, le plus souvent, il est complémentaire avec le mode de développement d'une part, la nature du régime politique, de l'autre. À leur tour, ces deux notions renvoient à la nature d'un bloc

hégémonique, qui se déploie tant dans l'économie que dans l'espace politique.

Un premier idéal-type est celui du régime *keynésien interventionniste*. Il est bâti sur un usage des politiques monétaires et budgétaires pour stabiliser l'activité économique et maintenir le plein-emploi, il assume une forte progressivité de l'impôt et développe une couverture sociale étendue. Il correspond à une configuration des relations de pouvoir originale, voire sans précédent, puisque l'hégémonie implicite est celle des salariés qui sont reconnus comme partie prenante dans la distribution des dividendes de la croissance et dans la modernisation organisationnelle et technologique. Il n'est pas exclu que la compétition avec les régimes de type soviétique ait joué un rôle déterminant dans la position hiérarchique occupée par le rapport salarial parmi les formes institutionnelles. Par ailleurs, le maintien du plein-emploi était aussi une condition nécessaire, mais il a impliqué une progressive accélération de l'inflation qui a mis en péril ce mode de développement et a permis la contestation de la théorie keynésienne par le monétarisme, puis son abandon au profit d'une nouvelle théorie classique.

Le second idéal-type est celui du *monétarisme* et du *néolibéralisme*. Le maintien de la stabilité des prix l'emporte sur la recherche d'un arbitrage entre inflation et chômage, la politique budgétaire est réputée inefficace, et la politique monétaire doit être confiée à des banques centrales indépendantes. Pour sa part, la nouvelle économie classique apporte l'idée que tout se résume au rétablissement de la concurrence et des incitations de marché, ce qui transforme les systèmes de protection sociale de *welfare* en *workfare*. Il est clair que les salariés ne font plus partie du bloc hégémonique qui est maintenant celui du capital, plus financier que productif. Les procédures démocratiques du passé perdurent, mais elles n'ont guère d'influence sur la conduite de la politique économique car l'État a été capturé par de puissants groupes de pression domestiques (États-Unis) ou bien doit se soumettre à des créanciers internationaux pour financer une dette publique devenue considérable (Union européenne).

La théorie de la régulation rejoint ainsi la caractérisation de diverses autres disciplines, en particulier certains travaux de sociologie économique [Streeck, 2012]. Ils montrent qu'à l'État *fiscal* classique des années 1970 succède l'État *débiteur* qui a cherché à répondre par l'endettement à des antagonismes sociaux et des problèmes économiques non résolus. Depuis le milieu des années 2000, l'État de la *consolidation* engage des réformes et des

politiques d'austérité afin de payer les charges et intérêts, et de rembourser les emprunts. L'État est ainsi devenu plus redevable à l'égard de ses créanciers que de ses citoyens. Le capitalisme démocratique est alors en péril car l'accumulation sans fin de la richesse s'est déplacée à l'échelle internationale alors que les pouvoirs politiques continuent d'avoir pour tâche de gérer une collectivité territoriale de citoyens.

Les réponses aux crises sont aussi conditionnées par l'héritage institutionnel

Les grandes crises, celles du mode de développement, marquent une rupture des régularités antérieures. Les gouvernements prennent conscience du fait que les politiques économiques du passé sont devenues inefficaces. C'est dans ce contexte que le terme « réforme » devient omniprésent. Il est remarquable que, dans la première phase de la crise, les stratégies de réforme continuent à être conditionnées par le bloc hégémonique et ce qui est autorisé par le système politique. C'est en ce sens qu'on peut parler d'une certaine dépendance par rapport au chemin puisque les efforts pour faire émerger un autre mode de développement doivent tenir compte de l'héritage laissé par le précédent (figure 24).

Si l'on prend l'exemple de la France, on constate que les gouvernements de droite comme de gauche ont d'abord respecté le compromis institutionnel fordiste. Ils ont dès lors cherché dans un regain de l'intervention publique ce qu'on qualifiait à l'époque de sortie de crise « par le haut ». Les efforts d'encadrement des revenus, les tentatives de restaurer une politique industrielle efficace, voire un regain de la planification indicative témoignent de cette inertie des représentations et des idées qui guident les politiques de réforme. La nécessité d'un soutien politique, en particulier électoral, explique cette prudence dans une société où le salariat est la forme dominante d'activité. Cette période dans laquelle le vieux empêche d'émerger le neuf est particulièrement longue en France, mais elle est plus brève aux États-Unis, en Angleterre et même en Allemagne. Cela illustre le caractère nationalement situé des politiques de réforme, en contradiction avec les recommandations des organisations internationales qui se considèrent comme porteuses de solutions universelles.

Cette dépendance des politiques de réforme par rapport à la configuration passée se retrouve aussi dans le régime monétariste et néolibéral. Dans l'Union européenne, la crise ouverte en 2010 est

interprétée comme la conséquence d'un laxisme budgétaire (Grèce) et non pas de la libéralisation financière à l'origine de bulles spéculatives immobilières et boursières (Espagne, Irlande, Royaume-Uni). La montée du chômage est à nouveau interprétée comme la preuve de la rigidité des institutions des marchés du travail, ce qui permet aux autorités européennes de recommander, une fois de plus, de les flexibiliser, mot d'ordre qui n'a cessé d'être répété depuis le milieu des années 1980 en dépit des piètres ou douloureux résultats obtenus (extension de la pauvreté) [Boyer, 1986b].

C'est l'expression de la stabilité d'un bloc hégémonique au sein de l'Union européenne, mais aussi une invitation à réfléchir sur la formation des idées économiques.

Une déclinaison des régimes de politique économique selon les types de capitalisme

L'attention portée au processus de formation des régimes politico-économiques a une conséquence importante : même si des mécanismes communs sont à l'œuvre, ils doivent *a priori* manifester nombre de spécificités dans le temps et dans l'espace. C'est ce que l'on a déjà noté pour les systèmes sociaux d'innovation (chapitre VI) et c'est encore plus le cas pour les régimes de politique économique (tableau 12).

Le consensus contemporain sur le nouveau rôle du politique trouve l'une de ses configurations les plus achevées dans les capitalismes dominés par les marchés. Il est à noter que ce modèle est associé à une multiplicité d'agences chargées de superviser le bon fonctionnement des divers marchés et de s'assurer de l'effectivité de la concurrence. Mais, à leur tour, elles sont souvent capturées par les intérêts qu'elles ont la charge de contrôler. Or ces derniers exercent leur pression sur le gouvernement lui-même, ce qui fait apparaître l'écart entre le modèle rêvé du théoricien et la réalité de ce capitalisme. C'est d'ailleurs davantage le mythe du capitalisme que sa réalité qui a été exporté dans de nombreuses autres sociétés. Cela suggère aussi que les idées économiques et les stratégies de réformes ont une origine locale et historique, et qu'elles peuvent ensuite voyager et inspirer des discours tenus ailleurs.

Un second enseignement vient tempérer ce résultat : la référence au néolibéralisme est quasi universelle, alors même que les pratiques peuvent continuer à différer notablement. Par exemple, dans le capitalisme dominé par le mésocorporatisme, les acteurs dominants continuent à être les grands groupes en relation avec

Tableau 12. **Les relations entre régime de politique économique et type de capitalisme**

Capitalismes / Caractéristiques	**Dominé par le marché**	**Corporatiste**	**Étatique (Europe continentale)**	**Familial (méditerranéen)**	**Social-démocrate**
Principe fondateur	À tout problème, un marché.	La grande firme internalise les externalités.	L'État central ou décentralisé organise la complémentarité des interventions.	Interaction entre État clientéliste et entreprise familiale.	Négocier les interventions et réformes entre toutes les parties prenantes.
Acteurs de la politique économique	Groupes de pression, *think tanks.*	Partis politiques, administration et grands groupes.	Administration publique en charge de l'intérêt général.	Interaction entre partis politiques représentant divers intérêts.	Administration et représentants de la société civile.
Nature des contre-pouvoirs/contre-tendances	Agences en charge du contrôle des marchés.	Concurrence entre grands groupes.	Mouvements sociaux de protestation.	Pouvoir des détenteurs de la dette publique.	Instabilité et crises liées à la globalisation financière.
	Agences fédérales puissantes.	Pressions internationales.	Pression des grands groupes en voie d'internationalisation.	Perte d'autonomie vis-à-vis de l'Union européenne.	Hétérogénéité croissante de la société, individualisme.
Conséquence sur :					
Le régime de politique économique	Pragmatisme et capacité d'innovation face aux crises.	Possible blocage durable de politiques anticrise.	Perte d'efficacité sous l'effet de l'internationalisation et l'européanisation.	Difficulté des réformes, poursuite de la dérive de la dette publique.	Rapidité et relative transparence des réponses aux crises.
Le mode de développement	Conséquence de processus évolutionnistes de sélection.	Résilience, mais conservatisme (Japon).	Lissage de la conjoncture, mais non-sortie de crise (France).	Stagnation économique, incertitude de la recomposition institutionnelle.	Recomposition notable de l'administration publique et couverture sociale, mais une certaine résilience.

l'alliance d'un parti politique dominant et de la haute administration publique.

Cependant, l'opposition n'est pas entre deux configurations types puisque au moins trois autres régimes de politique économique coexistent. Dans le capitalisme à impulsion étatique, l'État continue à être l'acteur central qui entend s'appuyer sur la notion d'intérêt général pour légitimer ses interventions, y compris lorsqu'il décide d'ouvrir l'économie à la concurrence internationale et de libéraliser son marché financier pour mieux financer sa dette publique. Le capitalisme caractérisé par une forte présence de la propriété familiale semble aller de pair avec un État moins technocratique que clientéliste, dans lequel la diversité des intérêts économiques se retrouve dans la fragmentation de la représentation politique. Les conflits non résolus se traduisent par une montée de la dette qui fait alors intervenir les créanciers internationaux comme acteur clé dans les périodes de crise.

Enfin, le capitalisme d'inspiration sociale-démocrate a longtemps représenté une alternative au modèle de capitalisme de marché, du fait de sa capacité à concilier les diverses parties prenantes grâce à un exercice effectif de la démocratie, y compris dans la sphère économique. Sous l'effet des crises financières associées à la globalisation, la vigueur de ses principes fondateurs s'est érodée, mais, en dépit de la privatisation de nombreux services publics, le régime politico-économique continue à montrer sa spécificité, en particulier en matière de rapidité et de relative transparence des réponses aux problèmes économiques émergents. C'est une différence majeure avec le capitalisme de marché, dans lequel l'essentiel de la politique résulte du jeu et de l'interaction entre de puissants groupes de pression qui représentent peu les intérêts et les attentes des citoyens de base.

De ce bref panorama ressort un paradoxe : la tendance à l'uniformisation des discours sur les politiques économiques s'accompagne de la permanence de notables différences dans les régimes politico-économiques. C'est une invitation à analyser le rôle des idées dans l'évolution des capitalismes contemporains.

Le rôle des idées : Keynes avait-il raison ?

La *Théorie générale* se conclut par la mention du rôle que jouent les idées des penseurs et des théoriciens dans la transformation des sociétés, avant même les intérêts. Les chercheurs appartenant à

diverses disciplines des sciences sociales ont transformé cette affirmation en un programme de recherche à part entière [Hall, 1989 ; Blyth, 2002], et les recherches inspirées par la théorie de la régulation ont traité de ce même thème à l'occasion de la recherche tâtonnante d'une nouvelle orthodoxie en matière de politique économique [Lordon, 2002].

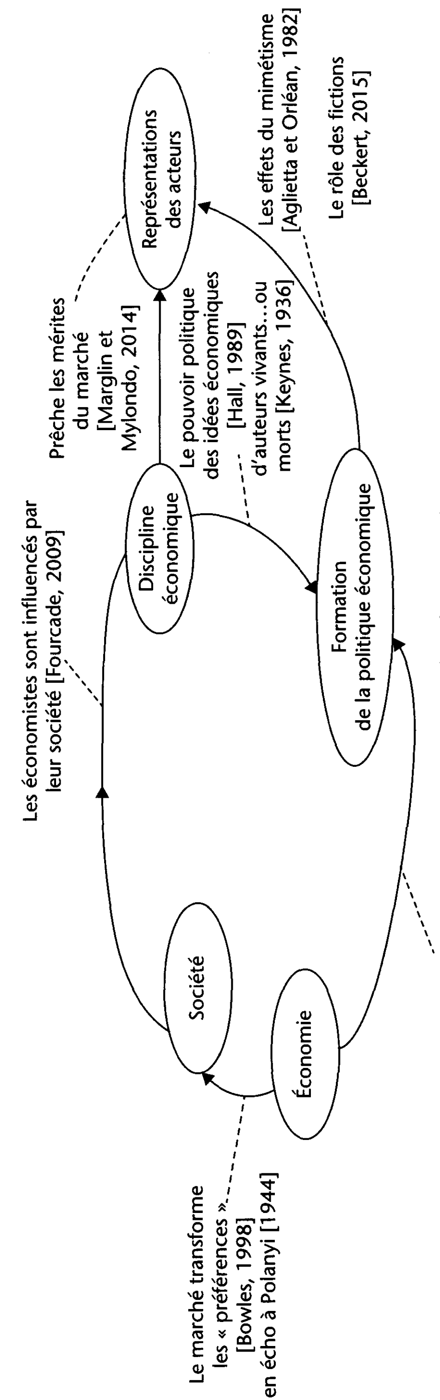
Une causalité systémique et circulaire

La mise en parallèle de l'histoire des doctrines et des théories économiques et de celle des institutions et des organisations du capitalisme dément l'hypothèse d'une simple causalité linéaire. Contrairement à une idée en vogue, Adam Smith n'a pas créé les conditions du capitalisme, il a simplement analysé et théorisé les processus à l'œuvre dans un régime socioéconomique certes émergent, mais déjà là. John-Maynard Keynes n'a pas été l'inspirateur du New Deal américain. Le talent de débatteur de Milton Friedman n'aurait pas suffi à lui seul à annihiler l'héritage keynésien car d'autres idées et nombre d'intérêts organisés se sont alliés pour parvenir à ce résultat.

Il faut donc adopter une vue synoptique des divers canaux par lesquels théories savantes, idées générales et représentations des acteurs interagissent et deviennent parties prenantes dans l'émergence de nouvelles façons d'organiser la vie sociale et l'économie (figure 25).

Des économistes parties prenantes d'une société et d'une époque. — À la lumière des développements précédents qui ont souligné la diversité des formes de capitalisme, il est de bonne méthode d'insister sur le fait que les économistes, même théoriciens, sont plongés dans la société à laquelle ils appartiennent : leurs constructions intellectuelles en portent la trace de façon explicite ou implicite. C'est ce qu'a montré une comparaison du statut des économistes de 1890 à 1990 respectivement aux États-Unis, en Angleterre et en France [Fourcade, 2009]. Il n'est ainsi pas exclu que la migration du cœur de la profession des économistes de l'Angleterre aux États-Unis soit l'une des origines du passage de l'économie politique à l'analyse économique puis à la science économique. Bien sûr, la profession s'est organisée sur une base transnationale au cours des trois dernières décennies, mais l'influence des réseaux locaux de socialisation des économistes se perçoit clairement à travers leurs publications [Fourcade *et al.*, 2015].

Figure 25. Le rôle des idées dans l'économie et l'économique : une vue synoptique



Une deuxième causalité va des avancées de la discipline économique vers l'inspiration/la formation des politiques économiques. C'est particulièrement le cas pour les idées de John Maynard Keynes qui se sont diffusées grâce à l'enseignement dans la plupart des pays, mais se sont déclinées selon les spécificités nationales [Hall, 1989]. Dans la période contemporaine, les très ésotériques modèles dynamiques d'équilibre général stochastique sont passés du statut de publications dans des revues savantes à leur incorporation dans les outils d'analyse des banques centrales. De même, les autorités chargées du respect de la concurrence ont mobilisé les avancées de l'économie industrielle pour justifier leur refus de certaines fusions/acquisitions. Chez les économistes orthodoxes, la tentation est grande de s'attribuer les mérites des bonnes performances dont ils s'estiment à l'origine... mais de récuser toute responsabilité lorsque survient une crise financière majeure qui n'est plus de leur ressort.

Apprendre aux acteurs à se comporter en économistes. — Une troisième relation relie les avancées de la discipline économique et leur diffusion auprès des agents économiques eux-mêmes. En effet, les études de psychologie expérimentale ont amplement montré que la plupart des décisions économiques faisaient appel à des routines acquises par l'expérience et non pas au type de réflexion logique et rationnelle qui fait la fierté de la profession des micro-économistes [Kahneman, 2011]. Très généreusement, les économistes proposent donc de former l'ensemble des citoyens à cette discipline pour qu'ils ne se trompent plus dans leurs décisions. D'analyste, l'économiste se transforme en un prédicateur de la rationalité économique et du marché comme forme indépassable de coordination, quitte à détruire toutes les autres formes d'organisation, y compris celles qu'avaient développées les communautés [Marglin et Mylondo, 2014].

Une quatrième causalité explore une influence strictement inverse : face à l'incertitude de leurs désirs et à l'incapacité à percer le futur, les agents développent un comportement mimétique qui joue un rôle déterminant dans la possibilité même d'une politique économique raisonnée [Aglietta et Orléan, 1982]. On trouve chez Keynes la même ouverture sur la formation des représentations, avec sa notion de convention financière, car même les experts les plus avisés sont incapables de formuler le modèle mathématique leur permettant de s'assurer que leur décision est rationnelle. La notion d'anticipations rationnelles doit alors être remplacée par celle de fiction et d'imaginaire [Beckert, 2015].

Le nouvel art de la politique économique. — Dès lors, la stratégie des responsables de la politique économique n'est plus de construire des modèles de simulation fondés sur les régularités du passé, mais de tenter d'influencer les anticipations et les représentations du public auquel ils s'adressent. L'imagination sémantique joue alors un grand rôle pour fournir un point focal sur lequel pourraient converger des stratégies d'agents au demeurant très hétérogènes : désinflation compétitive [Lordon, 2002], croissance impulsée par une vigoureuse politique d'austérité [Boyer, 2012b], économie verte, appel à la décroissance sont autant d'exemples du pouvoir que l'on est tenté d'attribuer à des idées.

Enfin, il importe de boucler cet enchevêtrement de causalités par une dernière composante. Au fur et à mesure que les politiques multiplient les incitations économiques, les agents économiques font prévaloir des motivations extrinsèques — c'est-à-dire liées à la rémunération par le marché —, au détriment de leurs motivations intrinsèques. De ce fait, leurs préférences deviennent endogènes au point de se transformer, asymptotiquement tout au moins, en l'*homo oeconomicus* de la théorie, contribuant ainsi à la légitimer [Bowles, 1998].

C'est à ce stade du raisonnement qu'il faut faire intervenir à nouveau Karl Polanyi : cette stratégie détruit en fait les fondements même d'une société, de sorte qu'en général s'amorce un mouvement politique de résistance à l'encontre de la violence du marché. La réaffirmation de la collectivité rencontre à son tour des problèmes qui appellent une nouvelle génération d'intellectuels et de théoriciens.

La finance repose sur la projection de fictions

Le fait que la littérature sur le rôle des idées ait été relativement rare lors de la période keynésienne et que, en revanche, elle se soit notablement développée depuis les années 2000 illustre l'historicité des relations entre idées économiques et régime politico-économique.

— Dans l'immédiat après-Seconde Guerre mondiale, ce sont les élites académiques et politiques qui ont mobilisé la *Théorie générale* pour développer la comptabilité nationale, analyser la conjoncture et formuler les premiers modèles macroéconomiques, comme en témoigne le cas de la France [Boyer, 1985], selon une diffusion qui va de l'État vers l'économie et la société. La question est plutôt de convertir en des pratiques la percée associée au keynésianisme, qui, pour la théorie de la régulation, est le complément du compromis institutionnalisé fordiste.

— À partir des années 1990, l'initiative est beaucoup plus décentralisée car s'affrontent diverses interprétations de la transformation des économies et surtout de la montée du pouvoir de la finance [Orléan, 1999]. En effet, le contexte de grande incertitude concernant de possibles modes de développement émergents va susciter une floraison de récits destinés à montrer que les investisseurs ont une claire idée de l'avenir et des stratégies qu'il convient de développer [West et Mitch, 2000 ; Thrift, 2001]. Depuis l'émergence du capitalisme commercial puis industriel, la possibilité de se projeter dans le futur a toujours été essentielle. Mais, avec l'innovation financière, le durcissement de la concurrence et la transnationalisation des chaînes de création de valeur, c'est devenu le cœur de l'activité de tout entrepreneur [Froud *et al.*, 2012 ; Boyer, 2012a ; Beckert, 2015].

L'initiative appartient aux acteurs suffisamment puissants pour se présenter en tant que porteurs — si ce n'est producteurs — de l'avenir, comme ce fut le cas dans la Silicon Valley à propos de l'impact des technologies de l'information et de la communication. Les autorités publiques reprennent alors à leur compte ces récits d'avenir et adaptent leur politique en conséquence, par exemple en matière de nouveaux instruments financiers destinés à favoriser l'innovation. Les banques centrales découvrent qu'elles doivent aussi tenir compte de ce basculement et tenter de canaliser les anticipations du secteur privé. Pour leur part, les macro-économistes sont contraints d'abandonner le keynésianisme « hydraulique » du multiplicateur et du bouclage du circuit économique, au profit de celui des « esprits animaux », qui devraient remplacer l'hypothèse d'anticipations rationnelles, caduque en période de changements structurels intenses et d'incertitude radicale [Akerlof et Shiller, 2009].

On observe donc un remarquable basculement de la hiérarchie entre décideurs publics et privés dans la production des idées qui mettent en mouvement l'économie, ce qui convertit la politique monétaire en un art et non plus une simple technique — au point de faire apparaître des personnalités telles que Alan Greenspan [2007 ; 2013] comme des gourous modernes. On lui prête ainsi d'avoir inventé un nouveau style pour la conduite monétaire, alors que les archives montrent que ce fut une découverte inattendue, à l'issue d'un long processus d'adaptation mutuelle de la banque centrale et des financiers [Krippner, 2011].

Le néolibéralisme comme processus de transformation des représentations

Dans la littérature hétérodoxe, on trouve fréquemment l'assimilation du capitalisme contemporain au néolibéralisme. Or le capitalisme est un régime socioéconomique, et le libéralisme, l'ordolibéralisme et le néolibéralisme sont en revanche des doctrines. Leurs conceptions sont loin d'être identiques. Le libéralisme historique se présente comme une idéologie de libération de l'individu dans la politique et dans l'économie. L'ordolibéralisme postule que la concurrence doit être soumise à des règles imposées par la collectivité et indépendantes des acteurs eux-mêmes. Le néolibéralisme se définirait alors comme l'idéologie qui permet aux vainqueurs de la concurrence dans le champ économique de changer les règles du jeu en leur faveur, c'est-à-dire d'exercer l'hégémonie politique selon la maxime *the winner takes all*, tant dans la société [Frank et Cook, 2010] que dans la politique [Hacker et Pierson, 2011].

Comment expliquer qu'une doctrine se soit convertie en une forme de capitalisme ? On doit à Mark Blyth [2002 ; 2008] un cadre analytique général qui permet de répondre et rejoint le programme de recherche de la régulation. Au point de départ se trouve l'incertitude à laquelle doivent faire face les acteurs lors d'une grande crise : non seulement ils ne peuvent estimer la probabilité des états futurs de la société, mais de plus ils se révèlent incapables de démêler la complexité des processus qui ont conduit à la crise qu'il importerait de surmonter. Peut survenir une idée qui tranche dans cette complexité et propose une interprétation simple par rapport à laquelle les différents acteurs doivent se définir.

Pour le néolibéralisme, les problèmes tiennent à la rigidité institutionnelle héritée du passé, que seule la restauration des mécanismes de marché permettra de surmonter. Le croisement avec la distribution des intérêts ouvre la voie à la possibilité d'une action collective selon une configuration nouvelle. L'adhésion au néolibéralisme permet, d'un côté, de délégitimer l'héritage institutionnel responsable de la crise et, de l'autre, elle fournit une proposition non d'un difficile réarrangement de l'ordre économique ancien, mais de son remplacement par le recours au marché et à la concurrence, stratégie qui convient aux groupes socioéconomiques dominés et aux nouveaux entrants.

Cette idéologie triomphe au point que ses tenants sont tentés d'y voir l'équivalent de la fin de l'histoire. Ce fut le cas aux États-Unis lorsqu'une croissance sans inflation, la Grande Modération, a été

considérée comme la preuve de la supériorité du néolibéralisme. Pourtant, aux niveaux microéconomique et local se développaient les excès qui devaient mettre fin à ce qui finalement n'avait été qu'une succession de bulles spéculatives, d'abord sur l'e-économie, puis sur l'immobilier. La diffusion et le succès des idées du néolibéralisme ont été l'origine directe de sa crise, conformément au processus d'endométabolisme qui est au cœur de la théorie de la régulation (chapitre IV).

Le politique dans les grandes crises

La crise financière puis économique internationale ouverte par la faillite de la banque Lehman Brothers en septembre 2008 permet de tester la pertinence du cadre analytique du présent chapitre autour de deux questions [Boyer, 2015d]. Peut-on mettre en évidence l'impact de l'organisation politique sur les réactions à une même crise mondiale ? Si tel est le cas, dans quelle mesure est-il fondé d'avancer une forte dépendance au chemin de la dynamique des grandes économies mondiales ?

D'abord l'inertie des représentations

Il est remarquable que, dans chacune de ces économies, le diagnostic ne fasse pas consensus. Aux États-Unis, une partie des experts et de l'opinion publique considère que la crise vient de l'excès de la libéralisation financière, alors qu'une autre partie invoque l'aléa moral associé à la garantie publique qu'assuraient les prêts hypothécaires. Dans l'Union européenne, l'idée dominante est que la crise des dettes souveraines des pays du Sud tient à la violation des règles qu'imposaient les traités européens en matière de déficit public, alors qu'une minorité défend l'hypothèse que la déréglementation financière a provoqué des bulles spéculatives immobilières et permis le laxisme des politiques publiques. Enfin, en Chine, au sein même du Parti communiste, s'opposent deux lignes : l'une qui défend le maintien d'un fort interventionnisme public, l'autre qui prône au contraire une modernisation par le renforcement des mécanismes de marché.

En fait, les régimes de politique économique de ces trois ensembles sont très différents par l'objectif qu'ils poursuivaient avant la crise [Boyer, 2015d]. Aux États-Unis, régnait un modèle de valeur actionnariale centrée sur la création de richesse financière. Dans l'Union européenne, l'objectif était l'extension du marché

unique. En Chine, la vigueur de la croissance et le dynamisme des créations d'emplois étaient la source de la légitimation du Parti communiste. Les acteurs clés sont eux-mêmes différents : dialogue entre les marchés financiers et les pouvoirs publics, dont la banque centrale, des États-Unis ; difficile coordination entre les diverses instances européennes ; omniprésence du Parti communiste à tous les niveaux de la vie sociale et économique en Chine.

Ces différences dans les régimes de politique économique renvoient à la structuration des champs économique et politique, et, par voie de conséquence, à leurs interactions :

— le mode de développement nord-américain tiré par la finance et l'innovation est l'expression d'un puissant groupe hégémonique qui s'est progressivement constitué en rassemblant financiers, hauts dirigeants de l'économie et un petit groupe de rentiers extrêmement riches. Il jouit de l'assentiment de la couche supérieure de la classe moyenne qui a pu bénéficier, à son échelle, des largesses associées à la déréglementation de la finance ;

— l'unification monétaire par l'euro a d'abord favorisé la croissance du Vieux Continent sur la base d'une complémentarité entre deux modes différents de développement : l'un tiré par l'innovation et l'exportation au nord, l'autre par la consommation et/ou les dépenses publiques au sud ;

— du fait du contrôle par le pouvoir central des principaux leviers de l'activité macroéconomique, la Chine explore un mode de développement original dans lequel la concurrence est la forme institutionnelle dominante, et l'investissement le vecteur de la croissance.

Puis des innovations qui ne font pas immédiatement système

En fait, après 2008, aucune des trois entités ne retrouve son régime de croissance antérieur. C'est une grande crise au sens de la théorie de la régulation puisque les ressorts de la croissance, et non plus seulement la capacité à maîtriser la conjoncture, posent problème. La comparaison fait alors ressortir quelques enseignements généraux [Boyer, 2015d].

L'organisation politique importe. — En effet, le fédéralisme américain montre son efficacité par la rapidité et l'ampleur des réactions. L'Union européenne bute sur l'incohérence et l'incomplétude de son régime de politique économique, tarde à réagir et décide de durcir les règles qui n'ont pu être appliquées dans le passé, ce qui provoque une rechute de l'activité en 2011. Les responsables chinois freinent le

processus de libéralisation qui était en cours et mobilisent à nouveau tous les instruments à leur disposition pour provoquer une rapide récupération, quitte à ralentir le projet stratégique d'une transition vers une croissance visant à satisfaire la demande et les besoins sociaux en termes de santé, de retraite, d'éducation.

Les innovations portent la trace du régime antérieur. — Aux États-Unis, le bloc hégémonique fait de la résistance et montre sa capacité à orienter l'intervention publique en direction d'un sauvetage sans contrepartie de l'ensemble du système financier, d'un abandon de l'orthodoxie monétaire, de l'acceptation du creusement des déficits publics en vertu de l'impératif de restauration de l'institution fondamentale des économies modernes : leur système de paiement et de crédit. Les innovations suscitées par la crise résultent d'un même champ de force que par le passé.

Après un temps de latence, les responsables européens prennent conscience du retard pris par l'Europe en matière de réglementation financière et décident d'un ensemble de réformes qui sont dans la continuité d'une conception inspirée par l'ordo-libéralisme, à savoir la construction d'un fédéralisme par les règles et non par la solidarité et la redistribution. C'est la même élite transnationale rassemblant grandes entreprises et personnel politique qui poursuit son projet, alors même que les opinions publiques nationales perdent confiance en la construction européenne. C'est un second exemple de dépendance par rapport à la configuration héritée du passé.

Depuis la décennie 2000, les autorités chinoises avaient annoncé le projet d'une transition progressive vers une croissance moins dépendante de l'investissement et plus tournée vers la consommation. Cependant, la nécessité d'enrayer une possible dépression a conduit le Parti communiste à utiliser massivement le levier de l'investissement dans les entreprises publiques et en infrastructures pour relancer l'économie, ce qui n'a pas manqué d'aggraver les déséquilibres structurels dont souffre le régime d'accumulation du pays. Ainsi, le mort saisit le vif, au sens où resurgissent les déterminants structurels dont cherchait à s'affranchir la nouvelle politique.

Le statut paradoxal de la politique économique dans la théorie de la régulation

Toutes les idées économiques ont-elles le même pouvoir de transformation de la société ?

La rencontre d'idées simples et de politiques en quête de justifications

Dès l'origine, les recherches sur la régulation des économies capitalistes ont buté sur la logique du tiers exclu qui régit les débats de politique économique [Boyer et Mistral, 1978]. Dans les années 1970, les libéraux proposent de restaurer les mécanismes de marché, face à une intervention publique qui montre ses limites. Comme il est clair que la stratégie de déréglementation tous azimuts a déstabilisé les économies et approfondi les inégalités, et face à la crise économique contemporaine, les keynésiens proposent de réhabiliter le rôle de l'État. Or, pour la théorie de la régulation, le choix ne se résume pas à cette opposition dichotomique.

D'une part, l'État et le marché ne sont pas les seuls arrangements institutionnels qui assurent la régulation des économies modernes (chapitre v). D'autre part, constater qu'un régime de politique économique est entré en crise n'implique pas qu'il est impossible d'en concevoir un autre, répondant au nouveau contexte. Pas plus que l'effondrement d'un marché ne saurait justifier le rejet de ce mécanisme dans tous les secteurs où il est pertinent, l'entrée en crise d'une forme des relations État/économie ne signifie pas la fin du rôle de l'État.

Il semblerait que seules les idées suffisamment simples pour animer le débat social et politique aient voix au chapitre. Or les institutionnalistes sont les tenants d'une causalité systémique, difficilement transposable dans le débat public. De plus, la construction d'institutions viables est rarement le fait d'une décision autoritaire, mais plutôt le point d'aboutissement de longs processus d'inter-Hactions et de négociations entre parties prenantes. Enfin, les décideurs politiques ont des raisons qui ne sont pas celles que leur prête l'économiste, qui voudrait en faire des ingénieurs-système, préoccupés par la question de l'efficacité et de la justice. Il est toutefois possible qu'un responsable gouvernemental invoque un argument emprunté aux travaux de tel ou tel économiste lorsqu'il vient conforter une décision qui trouve essentiellement son origine dans une analyse politique en termes de pouvoir. Dans ce contexte, les propositions inspirées par la théorie de la régulation ont traditionnellement beaucoup de difficultés pour se faire entendre.

Le caractère rassurant d'une théorie générale normative face à l'incertitude

De façon plus analytique, il est possible de comparer terme à terme la position de trois approches de la politique économique.

— La vision de la nouvelle économie classique s'inscrit dans une longue tradition qui trouve son origine dans l'hypothèse d'une « main invisible », propriété miraculeuse d'une économie de marché. Sa visée normative fait peu de doute puisque les réformes que proposent ses partisans (libéralisation, privatisation, ouverture internationale, renforcement de la concurrence) visent à faire éclore un monde dans lequel leur modèle théorique deviendrait pertinent. Cette vision est la bienvenue à une époque où la classe politique préfère déléguer aux forces du marché des décisions politiques difficiles, dans le contexte d'un jeu devenu à somme nulle. Cela a par exemple été le cas lorsque les gains de productivité se sont épuisés aux États-Unis [Krippner, 2011].

— La conception des postkeynésiens retrouve une audience dans les périodes de crise car ils défendent de longue date l'idée qu'une politique économique active est nécessaire pour compenser l'instabilité structurelle des économies, incapables de maintenir le plein-emploi, d'autant plus qu'elles sont financiarisées et marquées par la succession de bulles spéculatives de plus en plus dangereuses. En effet, on a pu croire à un retour de Keynes lorsque les responsables sont intervenus dans le sauvetage des systèmes financiers et ont mobilisé la dépense publique pour enrayer les risques de dépression. La force et la persistance du keynésianisme tiennent au fait qu'il propose une normativité alternative à celle des tenants du libre marché. Par ailleurs, le principe de la demande effective livre une clé de lecture de la conjoncture beaucoup plus réaliste que celle de la nouvelle économie classique. Les approches de la régulation souffrent d'un défaut majeur : par construction, elles répugnent à proposer une recette générale qu'il suffirait d'appliquer, avant toute analyse précise du contexte local et historique. Faut-il préférer la politique budgétaire à la politique monétaire ? Tout dépend si prévaut un régime fordiste ou si au contraire s'est installée une accumulation tirée par la finance. Pire, elles contribuent au désespoir des responsables politiques puisqu'elles considèrent que l'action sur les leviers traditionnels n'est en rien un substitut à la recomposition des formes institutionnelles, nécessaire pour qu'émerge un autre mode de développement. Enfin, en explicitant l'importance des coalitions politiques dans la viabilité de toute stratégie de sortie de

crise, elle introduit un relativisme qui prouve à ses contradicteurs que ce n'est pas une théorie scientifique, puisque récusant un déterminisme strictement économique.

En un sens, la théorie de la régulation est plus analytique que normative, ce qui rend probablement compte du faible impact qu'elle a eu dans la formation des politiques économiques contemporaines.

Conclusion : économie politique *versus* science économique ?

Les économistes contemporains ont fini par convaincre les responsables politiques de la scientificité de leur discipline, capable de formalisations, de prévisions et de livrer des conseils de politique économique rigoureusement fondés. Auparavant dominaient l'idéologie et l'obscurantisme de l'économie politique, mais, grâce aux modèles dynamiques stochastiques avec fondements microéconomiques, les gouvernements peuvent avoir confiance dans les mesures que proposent les experts de la banque centrale et ceux du ministère des Finances. En 2015, il est assez largement reconnu que c'est une illusion : les modèles de la nouvelle économie classique brillaient par leur cohérence, mais n'avaient quasiment aucun rapport avec des économies financiarisées, instables et de plus en plus inégalitaires. L'intervention de l'État, qui était la source de tous les maux, devient désormais la solution pour restaurer un régime monétaire et financier, sans lequel ne peut fonctionner une économie.

En fait, les gouvernements n'ont cessé d'intervenir tout au long de la période de libéralisation et ils ont été des agents actifs dans la recomposition de la plupart des formes institutionnelles. Leurs massives interventions pour contrecarrer le risque de dépression après l'effondrement financier de 2008 montrent le caractère structurel du politique dans l'économie. La théorie de la régulation donne une réponse à ce paradoxe car elle souligne que l'imbrication de ces deux sphères est une condition de la viabilité d'un régime politico-économique. Ce n'est pas l'expression de choix idéologiques, mais au contraire la conséquence d'une conceptualisation qui cherche à rendre compte de la dynamique des capitalismes. En montrant la variabilité des régimes et leur dépendance par rapport à l'organisation politique, les recherches correspondantes ouvrent un espace à la démocratie et à l'exploration de divers possibles dans les périodes de grande crise.

VIII / Diversité et renouvellement des formes de capitalisme

L'orientation de ce chapitre est historique car il revisite la période ouverte par la fin de la Seconde Guerre mondiale.

Quelles ont été les principales évolutions observées ? Comment les théories en ont-elles rendu compte ? Quel est le cœur de l'interprétation de la théorie de la régulation et comment se distingue-t-elle de celles que proposent les différentes approches institutionnalistes ? La théorie s'applique-t-elle à la Chine ? Pourquoi les trajectoires respectives de l'Asie et de l'Amérique latine sont-elles si différentes ? Au sein d'une même grande région, observe-t-on un même type de capitalisme ?

Des théories de la convergence des systèmes au « capitalisme contre capitalisme »

De la Seconde Guerre mondiale émergent deux grands systèmes économiques concurrents : les économies capitalistes sortent transformées de la guerre puis de la reconstruction et associent plus étroitement initiative privée et intervention publique ; les économies appartenant à la sphère d'influence soviétique, elles, mettent en œuvre une planification autoritaire et attribuent un rôle déterminant à l'intervention du pouvoir politique.

Il était une fois le régime soviétique

Si l'opposition des deux systèmes se manifeste d'abord en termes géopolitiques à travers la guerre froide, à partir des années 1960, la compétition se reporte aussi sur la croissance et les performances technologiques. Mais les tensions apparues dans l'un et l'autre

systèmes conduisent à introduire plus d'interventions publiques dans les économies de marché et, réciproquement, à tenter de mimer les mécanismes du marché dans les économies centralement planifiées. Considérant une échelle où l'on placerait chacun des grands pays en fonction de l'importance relative de la coordination de l'activité économique par le marché ou par l'État, certains spécialistes des systèmes économiques pensent alors que les deux configurations finiraient par converger vers une position intermédiaire [Zinam, 1976].

Le temps des miracles économiques

Les événements ultérieurs ont montré que ce pronostic était largement utopique, mais des recherches ont tenté d'expliquer pourquoi des pays ruinés au sortir de la Seconde Guerre mondiale manifestaient des performances économiques supérieures à celles des États-Unis. La réponse a été donnée en termes d'économie mixte : si l'Allemagne, la France et le Japon tendaient à rattraper les États-Unis, c'était grâce à des interventions publiques favorisant la modernisation et la coordination des acteurs privés. Au cours de ces années, ces pays avaient développé leurs propres institutions, différentes de celles d'une économie de marché typique, mais dont l'efficacité dynamique paraissait supérieure. Ainsi les miracles européens et japonais étaient-ils célébrés comme mettant en évidence les mérites de l'économie mixte, entendue comme conjugaison d'intérêts privés et d'impulsions et de règles venant de la puissance publique [Shonfield, 1965]. Il était possible de voir dans une planification, soit indicative (cas de la France), soit privée portée par les grandes entreprises (cas des États-Unis), les sources d'un rapprochement des formes de capitalisme. Tel était le second volet d'une théorie de la convergence appliquée en l'occurrence aux seules économies capitalistes. À nouveau, ce pronostic de convergence devait être démenti tout au long des années 1970 et 1980. Il apparut d'abord que les économies de l'OCDE réagissaient assez différemment à la succession des chocs pétroliers et que les choix stratégiques des gouvernements de part et d'autre de l'Atlantique étaient différents. L'économie américaine parut supplantée par le dynamisme de l'Allemagne et du Japon. Ceux-ci étaient perçus comme opérant un plus grand degré de coopération entre les acteurs, ce qui leur permettait de répondre avec plus d'efficacité aux crises et à l'exigence de compétitivité internationale. Puis survint l'effondrement des économies de type soviétique. Si certains chercheurs

l'ont interprété comme la fin de l'histoire construite sur la lutte entre le socialisme et le capitalisme [Fukuyama, 1992], pour d'autres cela amorçait la mise en concurrence de diverses variétés de capitalisme. En effet, c'est à cette époque qu'ont été formulées des théories modernes de la variété des capitalismes avec l'ouvrage fondateur d'Albert, *Capitalisme contre capitalisme* [1991]. Aujourd'hui, le contexte international n'est plus le même, et les performances relatives des États-Unis et du reste du monde s'inversent. Ainsi, la question initiale se transforme : compte tenu des interdépendances accrues par rapport au passé, le modèle de capitalisme de marché de type américain va-t-il se diffuser largement, au point de déstabiliser les capitalismes qui avaient adopté des formes plus coopératives ? Cette problématique a suscité un regain de recherches sur les institutions du capitalisme.

La diversité des capitalismes

Si la notion d'« économie de marché » sous-entend son unicité, une approche institutionnaliste souligne au contraire la diversité intrinsèque des capitalismes.

Au croisement de quatre logiques : marché, firme, État et société civile

On l'a montré, toute forme institutionnelle emprunte à ces quatre ordres selon des proportions qui varient fortement d'une formation sociale à l'autre (chapitre v). La mobilisation de ces quatre logiques permet aussi de dépasser l'opposition entre capitalisme libéral de marché et capitalisme coordonné [Hall et Soskice, 2001]. La forme de coordination que met en avant la théorie des variétés du capitalisme peut être assurée respectivement dans l'espace que contrôle la *firme*, d'autant plus qu'elle est de grande taille et conglomérale, ou par l'intermédiaire d'interventions publiques orchestrées par l'*État*, elles-mêmes multiformes, sans oublier le rôle des *communautés* et, plus généralement, de la *société civile* dans la facilitation des échanges grâce à la construction de la confiance.

Voilà qui définit autant d'idéaux-types du capitalisme loin d'être équivalents (figure 26) :

— le *capitalisme de monopole* est une configuration qui donne la primauté à l'entreprise par rapport à la concurrence de marché. Il apparaît pour caractériser le capitalisme américain des années 1930 et il retrouve toute sa pertinence dans les années 1960 ;



Figure 26. **L'analyse de la variété des capitalismes comme expression de la combinaison de quatre grands principes de coordination**

Source : Boyer [2002c, p. 164].

— le *capitalisme d'économie mixte* s'inscrit au contraire dans un compromis entre les logiques de l'État et du marché, et fut un temps considéré comme un point de convergence des divers systèmes économiques ;

— le *capitalisme collectif* se construit à partir d'une imbrication de l'État et de la grande firme, et il caractérise tant le capitalisme nippon des années 1960 que la partie du capitalisme américain qui a trait à la défense, connue sous le nom de « complexe militaro-industriel » ;

— le *capitalisme familial* établit un lien entre l'organisation de la société civile et l'organisation des firmes. Ce n'est pas simplement un archaïsme puisque cette configuration se prolonge jusqu'à nos jours, par exemple dans les économies de l'Europe du Sud. On pourrait ranger dans cette catégorie le capitalisme coopératif, selon l'une des interprétations du capitalisme rhénan ;

— un *capitalisme de district industriel* est bâti sur la complémentarité entre des entreprises familiales et un pouvoir politique local qui lui fournit le soutien nécessaire à sa viabilité à travers des infrastructures publiques. Une autre variante concerne les coalitions compétitives régionales, sur le modèle des *Länder* allemands ;

— le *capitalisme de réseau* définit une configuration encore différente qui met en relation organisations de la société civile et marchés. Un cas particulier est celui de la diaspora chinoise dans laquelle les liens familiaux sont le ciment d'une communauté d'intérêts économiques, d'autant plus intéressant que ce réseau est transnational alors que les configurations précédentes sont très généralement établies sur une base nationale.

Les théories face à la diversité des capitalismes

L'économiste ne peut s'empêcher de poser la question : quelle est la meilleure forme de capitalisme ?

L'économie de l'information imparfaite. — La première raison de la différenciation des capitalismes tient au fait que ses acteurs n'ont qu'une connaissance locale et limitée, qu'ils ne peuvent donc pas mener le calcul que recommande la théorie microéconomique (-standard). Ils ont donc à trouver des heuristiques pour prendre des décisions dans un environnement dont ils ne connaissent pas le modèle déterministe. Les entreprises doivent ainsi recourir à une rationalité limitée [Simon, 1997], et les individus doivent se fier à des routines [Kahneman, 2011]. Ces dernières ne sont pas que psychologiques et universelles, elles dépendent aussi du contexte institutionnel (chapitre V).

Pour leur part, les marchés ne s'équilibrent plus nécessairement puisque l'incertitude sur la qualité des produits, du travail et du

crédit en compromet le fonctionnement, à moins que n'interviennent des dispositifs collectifs qui lèvent cette incertitude [Stiglitz, 1987 ; Akerlof, 1970]. Ces derniers varient considérablement en fonction des pouvoirs relatifs des offreurs et des demandeurs, ou encore de la capacité des collectivités à intervenir sur l'organisation des marchés.

L'hypothèse de complémentarité institutionnelle. — Si tel était le seul mécanisme de différenciation, on devrait observer autant de formes de capitalisme que de pays. En fait, ces derniers se regroupent autour de configurations types, ce que confirme l'application de diverses méthodologies de comparaisons internationales. Ces regroupements et surtout leur stabilité relative au cours du temps peuvent s'expliquer par l'hypothèse de complémentarité [Amable, 2003].

Ainsi, la polyvalence et la compétence de salariés vont de pair avec une concurrence qui se porte sur la qualité et la différenciation des produits, alors que la flexibilité du travail se révèle déterminante lorsque la concurrence porte sur les prix de produits standardisés. De même, on a attribué les performances des économies sociales-démocrates à la complémentarité entre leur système de protection sociale et leur système d'innovation (chapitre VI). L'hypothèse de complémentarité explique aussi pourquoi les tentatives d'importation des méthodes japonaises de qualité totale ont souvent échoué, faute d'un compromis salarial adéquat.

L'économie du changement technique et les modèles évolutionnistes. — Mais il faut aussi expliquer pourquoi ces différenciations perdurent. Une référence essentielle est celle des modèles évolutionnistes formalisant l'innovation. Compte tenu des rendements d'échelle croissants d'adoption, il se peut que le choix d'une technique, initialement conçue comme marginale et réversible, livre une trajectoire cumulative de domination de cette technique [Nelson et Winter, 1982 ; Dosi, 2000]. Il en est de même pour le choix entre différentes normes techniques et, dans une certaine mesure, pour les organisations et les institutions.

Certes, la dépendance par rapport au chemin n'a pas la même forme pour les techniques et pour les institutions. En effet, pour ces dernières, cela signifie que, dans les périodes de grande crise, les acteurs ont à développer des stratégies cohérentes avec l'héritage institutionnel, ce qui canalise les possibles régimes émergents (chapitre VII).

Le politique comme fondateur des incitations et des contraintes. — La nouvelle économie institutionnelle introduit un mécanisme encore plus puissant : l'ordre constitutionnel et légal établit une médiation essentielle entre les préférences des agents et les capacités techniques, de sorte que l'imbrication du politique et de l'économique empêche que prévale un déterminisme strictement économique [North, 1990 ; Coriat et Weinstein, 2005]. Mais cet ordre institutionnel est lui-même le produit de processus politiques. Or les États-nations ne sont pas l'équivalent de firmes de concurrence : ces dernières peuvent faire faillite et disparaître ; c'est rarement le cas des premiers. En conséquence, on ne peut pas importer un mécanisme évolutionniste typique pour analyser la transformation des divers capitalismes, d'autant plus que chacun d'entre eux a ses propres critères de performance.

L'imbrication du politique et de l'économique, constitutive de la diversité des capitalismes

Les divers mécanismes présentés précédemment ont été mobilisés par la théorie de la régulation, mais elle ne se résume pas à ces derniers. En effet, elle mobilise aussi et surtout deux autres hypothèses.

La plus importante affirme que les processus politiques sont fondateurs des formes institutionnelles qui rendent possibles une économie monétaire et, par voie de conséquence, une forme de capitalisme. C'est tout le paradoxe de la monnaie fondatrice de l'ordre marchand [Aglietta et Orléan, 1982 ; Théret, 1996b]. De même, le rapport salarial est une relation sociale si contradictoire et conflictuelle qu'elle appelle une intervention politique. Encore, la modalité d'intégration dans l'économie internationale est aussi une question éminemment politique. Leur conjonction, souvent problématique, met en mouvement les capitalismes.

La seconde orientation clé consiste à ne pas se limiter à des analyses en coupe internationale révélant des taxonomies de capitalismes, mais à privilégier des études historiques de longue période, montrant comment se sont constituées les configurations actuelles. C'est un bon antidote contre la croyance en une fin de l'histoire.

L'histoire des capitalismes continue

En effet, la théorie des capitalismes est fille de l'histoire, et les trois dernières décennies ont enregistré de grandes transformations.

La percée des pays asiatiques : un défi adressé aux théories

Longtemps, les théories économiques standard ont avancé que le club des pays industrialisés s'était fermé après la Seconde Guerre mondiale du fait des avantages dont jouissaient les pays les plus avancés en termes d'innovation, de rendements d'échelle croissants, de maîtrise des réseaux et règles du jeu du système international. À partir des années 1960, le Japon surprend par la rapidité avec laquelle ses entreprises rattrapent leur retard et par son taux de croissance à deux chiffres, tout comme ce sera le cas pour la Chine à partir des années 1990. Ce ne sont pas des cas isolés puisque la plupart des autres pays asiatiques ont aussi enregistré le succès de leur stratégie d'industrialisation, au point de susciter une vaste littérature sur le ressort de l'émergence de ces dragons asiatiques, avant même que n'apparaisse le concept de « pays émergent » dans les années 2000. En fait, de nouvelles formes de capitalisme étaient en train d'émerger (figure 30 et 31 *infra*). Pourquoi et comment ?

Dans la conception américaine qui fait de la firme une entité tout entière vouée à la maximisation du profit, au bénéfice de ses actionnaires, la grande firme japonaise apparaissait comme une anomalie, en quelque sorte une irrationalité : recherche d'une stabilité de l'emploi pour les salariés polyvalents contribuant à la performance de la firme, absence de pouvoir d'actionnaires rémunérés de façon forfaitaire, importance du financement bancaire par rapport au recours aux marchés financiers... tout cela aurait dû hypothéquer le succès des grands groupes nippons.

Pour la théorie de la régulation, cette configuration du rapport salarial va de pair avec un régime d'accumulation original. Alors qu'aux États-Unis la croissance de la rémunération est codifiée et institutionnalisée en contrepartie d'une flexibilité de l'emploi, au Japon c'est la permanence de la relation *compagniiste* qui fait de toutes les autres composantes du contrat de travail autant de variables d'ajustement [Boyer et Yamada, 2000]. L'organisation du travail est elle-même différente dans l'un et l'autre cas, comme en témoigne une comparaison terme à terme des usines d'automobiles au Japon et aux États-Unis [Freyssenet *et al.*, 1998]. D'où le nom de

rapport salarial *toyotiste* donné à cette configuration originale et, par extension, au régime de croissance correspondant.

L'hybridation, processus de renouvellement des capitalismes

Cette émergence tient à un processus d'*hybridation* [Boyer, 1998 ; 2001]. En effet, après la Seconde Guerre mondiale, les tentatives d'importer les méthodes américaines de production de masse au Japon se heurtent à une série d'obstacles tenant à la nature des relations professionnelles, au degré de concentration industrielle, à la faible taille du marché et aux conséquences des destructions de la guerre. Ce conflit entre la logique d'un modèle productif importé et les exigences de compatibilité avec l'architecture institutionnelle nipponne a suscité une série d'ajustements. Si l'hybridation est un puissant moteur de différenciation des capitalismes, l'endométabolisme est le second mécanisme qui gouverne leur évolution (chapitre IV). Combinés, ils livrent une analyse synthétique de l'interaction et de l'évolution des capitalismes américain et nippon.

Les capitalismes qui ont succédé aux régimes de type soviétique

La spécificité du « capitalisme d'État de type soviétique » [Sapir, 1985] et la brutalité de la grande transformation que provoque l'adoption d'une thérapie de choc sont riches d'enseignements concernant le processus de constitution d'une forme viable de capitalisme.

Trois leçons de l'effondrement russe. — En premier lieu, un grand calme semble précéder la tempête, au sens où des évolutions macroéconomiques régulières — bien que préoccupantes (chute tendancielle de la productivité, tensions dans le partage entre dépenses publiques et augmentation du niveau de vie, incapacité à stimuler l'innovation...) — dissimulent les limites d'un mode de développement impulsé par l'excès d'investissement qui bute périodiquement sur la pénurie qu'il a favorisée. Lorsque les dirigeants perçoivent ce danger, ils se révèlent incapables de mener à bien des réformes permettant de sauver le noyau dur du modèle. La rigidité du système, à l'origine de sa résilience, provoque sa brutale crise, autre exemple d'endométabolisme.

C'est ensuite l'heure de vérité pour la discipline économique qui se présentait comme la science des économies de marché. La destruction du Gosplan devait « naturellement », en vertu de la

propension à échanger chère à Adam Smith, déboucher sur le développement des marchés ; de la même façon, la fin de la dictature devait engendrer la démocratie, selon les politologues. La longue dépression économique précipite le chaos, la lutte pour la survie des plus faibles ou pour l'appropriation des actifs des entreprises chez les puissants, et la baisse de tous les indicateurs de bien-être, dont l'espérance de vie. En fait, les fondamentalistes des marchés ignoraient tout de leur construction, à défaut de leur émergence. La sociologie des marchés aurait été plus utile que la théorie économique.

Troisième enseignement, les tenants d'une thérapie de choc ont semblé ignorer que les institutions du capitalisme se sont forgées dans le temps long, et non pas en réponse aux exigences du court terme, et qu'elles répondent à une hiérarchie selon laquelle les plus fondamentales doivent précéder les autres. Or ce sont les plus difficiles à établir. Le capitalisme ne s'est pas constitué à partir des seules innovations financières car ces dernières viennent parachever une pyramide d'arrangements institutionnels, de règles et de normes, résultat d'un patient travail d'essais et d'erreurs en réponse aux crises. En fait, il fut plus facile d'ouvrir un marché financier que d'instituer un droit des entreprises, une comptabilité et les autorités nécessaires pour le contrôle de leur application. Les conseillers occidentaux des gouvernements russes ont ainsi proposé une pyramide reposant sur sa pointe et, ô surprise !, elle s'écroule avec la crise financière de 1998 [Boyer, 2001].

Pas de convergence vers un capitalisme de marché, mais des configurations contrastées. — Ces mêmes experts étaient convaincus que, du fait de sa supériorité intrinsèque, le capitalisme de type anglo-saxon serait un attracteur pour les pays du Comecon. Dans leurs négociations en vue de leur adhésion à l'Union européenne, les autorités ont propagé plus souvent les principes d'un capitalisme de marché que leur propre modèle de capitalisme du bien-être [Berend, 2009].

Et, pourtant, à l'exception peut-être des pays baltes, aucun des anciens membres du bloc soviétique n'a abouti à la configuration attendue [Chavance et Magnin, 2006 ; Myant et Drahokoupil, 2010]. Les pays s'échelonnent entre deux extrêmes : un conservatisme presque total dans les États autoritaires d'un côté, l'acceptation du marché comme vecteur d'une modernisation assumée dans les économies de marché périphériques de l'autre (tableau 13).

Tableau 13. **La multiplicité des régimes socioéconomiques qui ont succédé au régime soviétique**

	Capitalisme oligarchique/ État rentier	**Économie de marché périphérique**	**Économie fondée sur l'IDE**	**États autoritaires**	**Économie fondée sur le revenu des émigrés et l'aide**
Rôle de l'État/ Compromis fondateur	Poursuite de l'imbrication du politique et de l'économique avec domination du politique.	Réduction et modernisation de l'État.	Adapter l'économie aux multinationales.	Pas de changement majeur.	ETA faible.
Insertion internationale	À travers l'exportation de ressources naturelles.	Mobilisation des liaisons héritées du passé.	Réorientation vers l'exportation/ Europe.	Contrôle par l'État.	Asymétrique/ Dépendante.
Protection sociale	Forte compression.	Protection sociale limitée.	Maintien d'un niveau de protection sociale.	Maintien d'une protection sociale.	Frugale.
Pays	Russie, Ukraine, Kazakhstan.	Pays baltes.	Pologne, Tchéquie, Hongrie.	Biélorussie, Ouzbékistan.	Albanie, Bosnie-Herzégovine, Moldavie, Arménie.

Source : Myant et Drahokoupil [2010].

Deux variables semblent discriminantes :

— certains pays ont maintenu inchangée leur insertion internationale, d'autres l'ont complètement réorientée vers l'Europe en invitant les multinationales à y développer leur système productif ;

— les choix stratégiques en matière de privatisation et de vitesse de transformation des institutions économiques.

En fonction de ces deux critères, les pays anciennement socialistes se distribuent selon cinq configurations. Il est à noter que seules deux d'entre elles sont véritablement capitalistes : l'économie de marché périphérique et celle fondée sur l'accueil du capital étranger (tableau 13). La Russie oscille entre deux modes : un capitalisme oligarchique dans une première phase, une économie essentiellement rentière ensuite. La Biélorussie et l'Ouzbékistan s'inscrivent dans une grande continuité, celle de la domination du politique sur

l'économique, belle preuve d'une détermination en dernière instance par le politique. Enfin, certaines économies ne vivent que de transferts venus des institutions internationales, au point que l'on puisse douter de l'existence d'une quelconque cohérence économique sur une base territoriale. Il est des terres rebelles au capitalisme, tout comme des États peuvent s'effondrer. Enfin, le plus souvent, le degré et la qualité de la couverture sociale constituent les variables d'ajustement, ce qui confirme que l'extension de l'Union européenne vers l'est a plutôt fragilisé son modèle de capitalisme.

Le capitalisme de la valeur actionnariale

Dans les années 1990, l'avenir semblait appartenir à un approfondissement des bases de la productivité dans l'industrie grâce à la diffusion des méthodes dites japonaises [Womack *et al.*, 1990]. Les espoirs se reportèrent sur une relance de l'innovation grâce aux technologies de l'information et de la communication. Il s'ensuivit la bulle financière de l'Internet : pointait déjà la prégnance d'une logique financière [Boyer, 2002d]. Elle n'a fait que se renforcer depuis lors [Orléan, 1999 ; Boyer, 2011b] et a atteint son zénith avec la crise ouverte en 2008. Comment se sont transformées les coalitions politiques pour faire advenir un tel capitalisme, *a priori* instable et inégalitaire, qui aurait dû être bloqué dans son essor au sein d'une société régie par des principes démocratiques ?

En effet, jusqu'aux années 1970, la finance est sous le contrôle des pouvoirs publics et elle est canalisée en vue de financer l'investissement productif, les infrastructures, le logement et ensuite la consommation, selon des taux d'intérêt réels qui sont le plus souvent négatifs du fait de l'inflation. Les financiers sont exclus de l'alliance nouée par les dirigeants d'entreprises et représentants des salariés, représentative du modèle fordiste (les figures 27 à 29 retracent les étapes de la constitution du capitalisme actionnarial).

L'internationalisation, première rupture du bloc hégémonique. — La finance n'impose pas immédiatement sa logique car l'ouverture progressive mais continue sur le marché mondial va éroder ce bloc hégémonique : au-delà d'un certain seuil, le salaire apparaît comme un coût pesant sur la position concurrentielle des entreprises nationales, donc sur la demande (figure 11 *supra*). C'est de cette époque que date l'érosion des politiques keynésiennes au profit d'une modération puis d'une austérité salariale qui marquent le retour de la macroéconomie classique, attribuant le chômage à des

Figure 27. **Les salariés parties prenantes du bloc hégémonique (fordisme)**

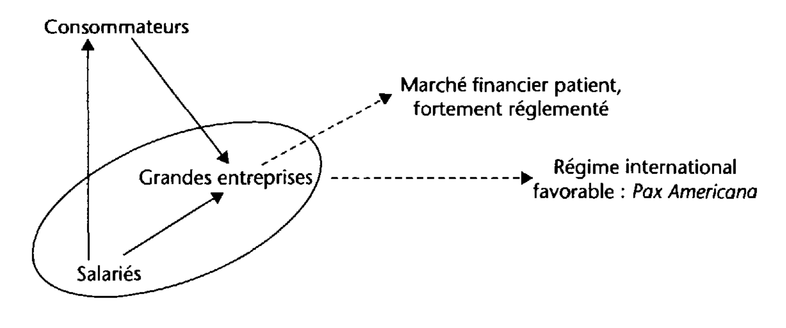


Figure 28. **L'ouverture internationale provoque l'exclusion des salariés (années 1980)**

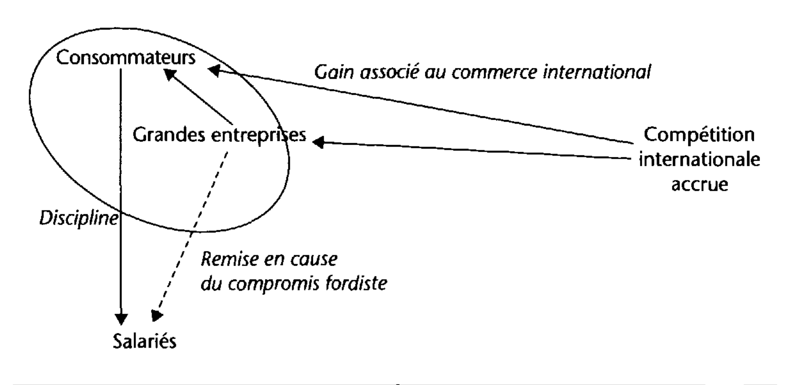
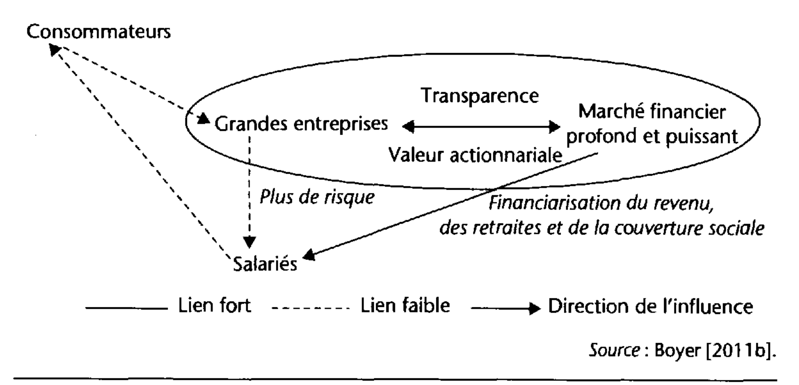


Figure 29. **L'alliance *de facto* entre financiers et dirigeants des grandes entreprises (années 1990 et 2000)**



Source : Boyer [2011b].

rémunérations trop élevées par rapport à la productivité. Les consommateurs qui sont supposés gagner du pouvoir d'achat grâce à l'importation de produits meilleur marché sont les alliés potentiels des entreprises. La contrepartie est alors une flexibilisation du rapport salarial qui fait sortir les salariés les plus menacés par la concurrence internationale du bloc hégémonique (figure 28).

C'est d'autant plus le cas que le pays est spécialisé dans des biens standardisés pour lesquels la concurrence porte sur les prix, mais cette exclusion finira par valoir aussi pour les économies, telle l'Allemagne, pourtant mieux spécialisée [Boyer, 2015a]. Comme cette stratégie se généralise, les gains de productivité se convertissent en des baisses de prix qui viennent compenser partiellement, par exemple, la quasi-stagnation du salaire réel aux États-Unis.

La finance prend le pouvoir dans le gouvernement des entreprises. — L'internationalisation ne se borne pas au commerce, elle porte aussi sur l'investissement direct et l'investissement de portefeuille. À partir des années 1990, les flux financiers croissent beaucoup plus rapidement que ceux des biens et services, et ce pouvoir acquis grâce à la dérégulation et la globalisation financière fait basculer le gouvernement des entreprises cotées en Bourse. Les actionnaires entendent alors faire valoir leurs droits et réhabiliter une conception patrimoniale de l'entreprise, comme propriété des actionnaires qui utilisent pleinement leur droit d'entrée et de sortie du capital de la société tout en contrôlant ainsi sa stratégie. Cela permet de conjuguer liquidité et contrôle, en rupture avec les raisons mêmes de la société par actions qui, dans le passé, échangeait liquidité du marché boursier contre délégation à une équipe de dirigeants d'une stratégie de moyen-long terme [Blair, 2003].

Intervient alors la justification académique de cette prise de pouvoir par la finance dans la gestion des entreprises financières : les écoles de commerce américaines construisent la théorie de la valeur actionnariale [Fourcade et Khurana, 2013], en vertu de laquelle il faut aligner l'intérêt des dirigeants et celui des actionnaires, par exemple grâce à des *stock-options* qui indexent la rémunération des hauts dirigeants sur le cours de Bourse de leur compagnie. C'est de cette époque que date l'explosion de la rémunération des hauts dirigeants américains face à la stagnation du salaire réel médian américain [Piketty et Saez, 2003].

Le divorce est consommé entre dirigeants et salariés, ces derniers sont durablement exclus de l'alliance incarnée par Albert Sloan qui fut au cœur de l'après-Seconde Guerre mondiale (figure 29).

Du discours de la valeur actionnariale à la réalité des pratiques. — À cet égard, il faut rapprocher le discours de défense de la valeur actionnariale dans le monde académique de ses effets réels sur le système économique. En théorie, la valeur actionnariale est présentée comme un moyen de contrôler l'opportunisme des dirigeants des grandes entreprises, expression d'un conflit d'intérêts entre dirigeants et actionnaires. En fait, le nouveau système de rémunération mis en place fait exploser la rémunération des hauts dirigeants des entreprises non financières qui, comme celle des financiers eux-mêmes, se trouve indexée sur l'évolution des cours boursiers.

Or, aux États-Unis, les dirigeants ont une grande marge de liberté pour présenter les comptes de leur entreprise, ils ont le droit de racheter les actions de cette dernière avec les liquidités disponibles et de verser de généreux dividendes. Étant jugés sur le niveau et la stabilité des comptes, c'est l'ensemble des coûts qu'il faut réduire, au premier rang desquels la masse salariale. De ce fait, la prise de risques et les aléas qui étaient supportés par les entreprises dans le régime fordiste sont alors reportés sur l'emploi, le salaire et l'intensité du travail. Ainsi, la valeur actionnariale semble régler un conflit de second rang entre gestionnaires et porteur du capital, alors que *de facto* elle marque l'avènement d'un nouveau bloc hégémonique [Boyer, 2011b]. Le discours peut tout autant révéler que cacher la nature des relations sociales sous-jacentes, tout comme le néolibéralisme vante les bienfaits d'un marché anonyme alors qu'il participe à une concentration du pouvoir économique, du capital et des richesses, sans oublier le pouvoir d'influencer la politique.

Le capitalisme des réseaux

La décennie 1990 a vu émerger un autre idéal-type, celui d'un capitalisme de réseau, lui-même immergé dans un grand nombre d'autres réseaux traversant la société [Castells, 1998]. Cette notion vient théoriser la transformation des structures productives depuis les années 1970. À la firme verticalement intégrée de Henry Ford a succédé dans l'entreprise japonaise un recours massif à la sous-traitance, qui elle-même se démultiplie dans une cascade de sous-traitants. Ces réseaux sont à l'origine locaux, pour permettre le juste-à-temps, mais avec la codification des savoir-faire, la numérisation et l'usage intensif des technologies de l'information et de la communication, ils peuvent traverser les frontières et définir effectivement une configuration nouvelle. Le consortium constitué par

l'Airbus témoigne de ce changement : les composants d'un avion sont produits dans les divers pays participant au projet, ce qui permet de partager tant le financement que l'expertise technologique. Ce modèle n'est pas sans poser des problèmes de coordination, de sorte qu'il débouche finalement sur une réintégration au sein d'une entreprise en bonne et due forme. Un autre exemple frappant est celui de la division internationale du travail mise en œuvre par l'entreprise Apple : recherche et marketing continuent à être localisés aux États-Unis, mais tous les autres segments de la production sont internationalisés, au point d'avoir justifié l'émergence de la notion *made in the world*, d'où la nécessité d'une mesure du commerce international en termes de valeur ajoutée et non pas de valeurs agrégées [WTO, 2011].

Divers changements structurels expliquent l'émergence de cette forme d'organisation des entreprises. Ce fut d'abord un moyen d'organiser la mise en concurrence de diverses unités au sein de la même entreprise, en quelque sorte de mimer une logique de marché à l'intérieur des grandes organisations, même si le terme « traité » remplace celui de « contrat » [Aoki *et al.*, 1990]. Dans un second temps, cela permet aussi d'autonomiser certaines de ses unités, de les introduire sur le marché boursier et de mobiliser ainsi une autre forme de contrôle externe qui se substitue à la responsabilité directe [Aoki, 2010]. Cela satisfait la volonté des financiers qui arbitrent entre le plus grand nombre possible d'actifs finement délimités, contribuant ainsi au démembrement des conglomérats présentés comme des obstacles à une bonne gestion et surtout à l'optimisation de la valeur actionnariale (figure 13, chapitre IV).

Cette firme-réseau a bien d'autres avantages pour ses dirigeants. Elle remplace la relation salariale par une relation commerciale et fractionne le pouvoir de négociation des salariés. En cas de crise, les restructurations se révèlent plus faciles puisqu'elles apparaissent comme sanctions du marché et non plus d'une mauvaise gestion. Elle use aussi du contrôle par une information en temps réel, et non pas d'un face-à-face entre dirigeants et opérateurs. Enfin, ce type d'organisation facilite la délocalisation et la réaction rapide aux opportunités que présente tel ou tel territoire, ou encore une alliance par mise en commun de savoirs appartenant à diverses branches. Cet opportunisme rencontre aussi l'intérêt des financiers qui cherchent à surmonter les irréversibilités propres au capital productif ou encore aux stratégies d'innovation [Boyer, 2011b].

Au-delà de ces exemples portant sur des entreprises, peut-on définir conceptuellement un capitalisme de réseau, comme

idéal-type [Boisot et Child, 1996] ? Plaident en faveur de cette hypothèse l'analyse qui fait du contrat par projet la forme canonique du nouveau capitalisme [Boltanski et Chiapello, 1999], la prise en compte du caractère transnational de la production [Reich, 1991] ou encore l'observation que cette forme organisationnelle est devenue déterminante dans l'obtention de la performance [Porter, 1985].

La mobilisation des outils présentés au chapitre v incite à la prudence. D'un côté, le réseau se trouve au croisement de toutes les procédures de coordination puisqu'il mobilise aussi bien l'intérêt que l'obligation et qu'il peut être organisé horizontalement comme verticalement (figure 15). En une période d'incertitude radicale, ce qui est le cas lors des grandes crises, cette centralité et cette ambiguïté permettent de préserver l'avenir et donc un retour vers l'une des autres formes, une fois l'environnement stabilisé. De l'autre côté, alors que la firme verticalement intégrée et la relation de sous-traitance peuvent être définies clairement, une économie-réseau peut désigner tantôt un ensemble de firmes régies par des contrats et des règles explicites, tantôt la méthode qu'utilisent les entreprises chinoises en s'appuyant sur des relations de confiance interpersonnelle, de nature essentiellement informelle. Ce second modèle caractériserait non seulement les entrepreneurs de Hong Kong, la diaspora chinoise dispersée par le monde, mais aussi l'économie chinoise contemporaine [Boisot et Child, 1996].

La Chine : l'émergence d'une nouvelle forme de capitalisme

C'est une configuration encore différente que trois décennies de réformes ont produite en Chine. Une approche historique des transformations des institutions de base de la société chinoise a permis de mettre en évidence un compromis institutionnalisé original qui façonne le mode de développement chinois, sa remarquable puissance comme ses sources de fragilité et de crise.

Une série ininterrompue de réformes

Elles sont permanentes, mais elles ont des caractéristiques différentes au cours des quatre phases qui se succèdent (tableau 14).

Le quart de siècle qui a suivi la révolution maoïste a connu une succession de phases de croissance rapide suivies de déclins

Tableau 14. **L'émergence progressive du régime d'accumulation tiré par la concurrence en Chine**

1949-1976	Succession de cinq cycles marqués par des instabilités majeures.
1978-1992 Vague de réformes sans perdants	Première vague de réformes économiques : – introduction des *marchés* et des contrats en supplément des institutions existantes – introduction de plus de *concurrence* sans privatisation – *décentralisation* du pouvoir et des ressources – approche prudente et pragmatique – réduction de la part du gouvernement dans le PIB – création de zones franches – épargne des ménages plus importante et introduite dans le système bancaire.
1993-2001 Vague de réformes avec perdants	Seconde vague de réformes économiques : – renforcement des *institutions* de l'économie de marché – unification des marchés – loi des sociétés et diversification de la propriété – réduction du secteur étatique et début de la privatisation – orientation vers la *finance* et la régulation – la Chine devient importatrice nette de pétrole (1993) – création de zones franches – recentralisation de la gestion des ressources, *contrôle macroéconomique* – entrée des IDE.
2001-2010 Libéralisation externe prudente	Adhésion à l'OMC : – création de la SASAC : surveillance de la propriété de l'État (2003) – large ouverture aux IDE dans le but de diffuser des technologies de pointe et des organisations – accession de la technologie dans les contrats commerciaux.

Une caractéristique commune à toutes les périodes : des taux d'investissement et d'épargne élevés.

soudains et drastiques sous l'influence des décisions d'investissements prises par les autorités centrales. Dans certains cas, par exemple au cours de la période du Grand Bond en avant et plus largement au cours de la Révolution culturelle, les évolutions sociales et économiques ont été si spectaculaires que les autorités politiques ont réalisé à quel point les institutions de type soviétique étaient devenues inefficaces.

Dans un sens, la première vague de réformes fut destinée à établir des degrés de liberté au niveau microéconomique pour stimuler la production et remédier à l'insécurité et à la pauvreté. Le vaste secteur étatique a d'abord été conservé, puis de nouveaux contrats ont vu le jour afin d'encourager les producteurs à étendre leur production, en particulier dans les zones rurales. Une concurrence minimale a été créée en autorisant l'introduction de nouveaux acteurs au niveau local. Cette approche prudente, expérimentale et pragmatique de la décentralisation a marqué le début d'un processus ininterrompu. Il a mené au remplacement progressif des dépenses et de la redistribution de l'État par le développement des banques afin de mieux canaliser l'épargne vers les crédits destinés aux entreprises existantes et aux nouveaux entrepreneurs. Au contraire de la transition de l'économie soviétique entreprise après 1989 [Sapir, 1998], les réformes se sont révélées initiatrices d'un jeu à somme positive, sans perdants.

À partir de 1993, la seconde vague vise à renforcer les institutions de l'économie de marché en unifiant les marchés dans les provinces et en pourvoyant les entreprises de diverses structures de propriété. Le dynamisme de toutes les nouvelles entreprises a permis la réduction du secteur étatique, et le processus de privatisation a commencé. Parallèlement, dans le but de canaliser d'éventuels désaccords à l'échelle locale, le système d'imposition a été recentralisé et un contrôle macroéconomique développé. Les travailleurs des anciennes entreprises d'État et certains paysans en ont été les grands perdants.

À partir de 2001, avec l'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce, la concurrence passe de l'échelle nationale à l'internationale, tandis que les investissements directs étrangers sont accueillis dans l'espoir d'importer les technologies et les organisations de pointe. De plus, les objectifs visés par les interventions de l'État central ainsi que les moyens utilisés ont été reconsidérés à plusieurs reprises et réajustés afin de corriger les déséquilibres créés par la vague de réformes précédente (tableau 14).

Un rapport social original : une multitude de corporatismes locaux

Le succès de ces réformes n'est pas le fruit du hasard. Un ensemble de recherches convergentes suggèrent que la Chine a inventé un moyen d'aligner, au moins partiellement, les intérêts de la classe politique avec ceux des entrepreneurs.

La *réforme fiscale* offrant de plus grandes responsabilités à toutes les entités publiques locales constitue le point de départ. Le *statu quo* public est maintenu, mais les autorités locales sont fortement encouragées à faciliter l'émergence des entrepreneurs, source d'une plus grande richesse et par conséquent d'une base d'imposition plus importante qui, à terme, augmente les ressources disponibles pour les dépenses publiques. L'*hypothèse du corporatisme local* offre une définition précise de cette forme d'hybridation [Oi, 1992 ; Peng, 2001]. Dans un sens, cette coopération entre la classe politique et les entrepreneurs est le résultat logique de l'adéquation de leurs objectifs respectifs : d'un côté, récolter le maximum d'impôts, de l'autre, améliorer l'avantage concurrentiel de chaque localité par le biais d'un dynamisme au niveau des investissements, de la production et de l'emploi [Krug et Hendrischke, 2007].

Telle est la forme institutionnelle de base de la société chinoise, remarquable à double titre. D'abord, par son effort pour aligner raison politique et logique économique, ensuite, par sa subtile intégration dans la hiérarchie chinoise, comme contrepoids au comportement opportuniste que ne manque pas de susciter la concurrence de marché, par exemple l'appropriation individuelle et la corruption.

Toutefois, la lutte entre toutes les localités ainsi mises en concurrence ne tourne ni au chaos ni au conflit permanent, grâce à la contribution d'un important réseau entre les entreprises et le gouvernement, et entre les niveaux micro- et macroéconomique, que ce soit l'œuvre du Parti communiste ou du Guanxi [Xin et Pearce, 1996]. Cependant, cette collaboration serait insuffisante pour parvenir à un modèle cohérent à l'échelle macroéconomique : une autre institution est nécessaire. Les historiens et les politologues qui ont étudié le rôle et le fonctionnement du Parti communiste confirment que ceux que l'on appelle les bureaucrates ont beaucoup contribué à la création d'un groupe d'entrepreneurs piliers du processus de réformes et de la croissance économique. Ainsi, à l'échelle nationale, la complexité du fonctionnement de l'État-parti permet des échanges continus entre les sphères économiques et politiques [Bergère, 2007]. La mobilité de l'élite de la classe politique vers la classe économique, et inversement, est visible à tous les niveaux de la société chinoise.

Comment une architecture si complexe peut-elle rester cohérente ? De nombreux politologues suggèrent que le régime de croissance de la Chine est bâti sur la base d'un *compromis implicite* : un niveau de vie plus élevé en échange du monopole politique du Parti

communiste. Ce compromis concerne tous les groupes les plus dynamiques de la société, des intellectuels aux entrepreneurs les plus brillants [Domenach, 2008]. Si l'on adhère à cette hypothèse, l'économie chinoise ne repose pas sur un capitalisme type dont le seul moteur est la recherche du profit par les entrepreneurs privés ; les élites détiennent à la fois le pouvoir politique et le contrôle des ressources économiques dans le but de superviser la société. Ainsi, le critère d'efficacité n'est pas l'importance du bien-être social des consommateurs selon une variante consumériste du capitalisme, il ne s'agit pas de l'augmentation de la valeur pour les actionnaires, mais de l'*association entre les objectifs politiques et économiques*. Dans cette configuration, les différents acteurs tentent d'augmenter le taux de croissance des investissements ou la croissance de la production elle-même [Grosfeld, 1986 ; Zou, 1991].

Un mode de développement impulsé par la concurrence

En fait, les nombreuses entités dont les statuts juridiques et la localisation diffèrent (village, district, province, etc.) sont en concurrence permanente en termes de ressources naturelles, pour les équipements et finalement pour les marchés des produits. Les multinationales étrangères sont elles aussi en concurrence pour accéder au marché chinois en pleine expansion et aux faibles coûts de la main-d'œuvre. Pour cela, elles sont prêtes à faire des concessions en termes de transferts de technologie. D'autre part, les localités proposent des zones franches et des infrastructures gratuites dans le but d'attirer les IDE.

Ce modèle de croissance déséquilibré (surinvestissement) est soutenu par d'importantes augmentations de la productivité : les travailleurs ruraux sont transférés depuis des emplois à très faible productivité vers des entreprises dotées d'équipements des plus modernes.

Ce mode de développement combine accumulation extensive (plus de travailleurs enrôlés dans la production capitaliste) et accumulation intensive (augmentations continues de la productivité). La surcapacité qui en découle entraîne une concurrence acharnée, des coûts de production en baisse et donc des prix moins élevés sur le marché. Les prix en hausse des matières premières, en partie générés par la croissance chinoise elle-même, constituent le seul contrepoids à cette tendance déflationniste.

Un rapport salarial dominé et segmenté

La deuxième forme institutionnelle fondamentale, à savoir la *relation capital-travail,* connaît également une configuration atypique. Premièrement, d'un point de vue légal, il n'existe pas de statut unique pour le travailleur. Le statut des travailleurs urbains et ruraux est radicalement différent. Cette distinction est matérialisée par le *hukou* (livret de famille et passeport intérieur utilisé en Chine, mais aussi au Japon, en Corée du Nord, au Vietnam). Ainsi, les travailleurs migrant des zones rurales vers les zones urbaines n'avaient officiellement pas de droits jusqu'à ce que des réformes atténuent quelque peu cette disparité. Deuxièmement, étant donné que l'organisation des travailleurs est intégrée au Parti communiste, la classe des travailleurs n'a pas d'autonomie pour défendre ses intérêts et pour coordonner ses revendications face aux entreprises et aux localités.

Par conséquent, le *rapport salarial* est balkanisé et sérialisé. Il ne correspond pas exactement à un rapport salarial compétitif dans lequel des forces du marché anonymes gouverneraient l'intégralité de la population salariée [Zhao, 2003 ; Knight et Shi, 2005]. Les travailleurs migrants jouent bien sûr le rôle d'une armée de réserve, mais d'autres travailleurs employés dans les entreprises urbaines ou rurales disposant d'un *hukou* bénéficient partiellement de l'intéressement aux bénéfices, conformément au corporatisme classique [Song, 2001]. Cependant, il existe de nombreuses autres formes d'emploi et de rémunération, de telle sorte que le rapport salarial chinois est caractérisé par la segmentation du travail et de grandes inégalités (tableau 15).

La projection sur l'international des déséquilibres internes du régime d'accumulation

En fait, l'intégration à l'économie internationale est la conséquence des formes institutionnelles nationales. Cependant, les dirigeants chinois ne sont pas libres de mener une politique extérieure de manière complètement autonome. Ils doivent faire face au dynamisme propre au régime d'accumulation tiré par une concurrence acharnée qui crée une tendance au surinvestissement. Étant donné la nature dépendante, segmentée, sérialisée et, pour de nombreux travailleurs, concurrentielle du rapport salarial, les problèmes de surcapacités qui en découlent ne peuvent pas être réduits par le dynamisme de la consommation des ménages. De fait, le faible

Tableau 15. **Les cinq formes institutionnelles : la configuration chinoise**

Formes institutionnelles	**Caractéristiques principales**	**Impact sur :**	
		Le mode de régulation	**Le régime d'accumulation**
1. Formes de la concurrence	Concurrence sévère entre les nombreuses et diverses entités (entreprises, provinces, localités).	Une tendance à la baisse constante des prix et coûts de production.	La force motrice de l'accumulation
2. Rapport salarial	– Dualité des statuts (rural/urbain). – Emplois balkanisés et sérialisés. – Absence d'organisation collective propre.	Une forte influence des grands bassins de travailleurs ruraux sur la formation concurrentielle des salaires.	Distribution du revenu déséquilibrée : part salariale faible et en baisse.
3. Régime monétaire/ de crédit	Dialectique entre une décentralisation à grande échelle et un besoin de contrôle au niveau macroéconomique.	Un réglage fin en réponse à une économie nationale/internationale en rapide évolution.	Un outil pour soutenir et maîtriser un régime de croissance élevé.
4. La relation État/économie	– Un état central pragmatique et anticipateur. – Une gouvernance complexe à plusieurs niveaux.	Une grande réactivité aux déséquilibres émergents.	Reconfiguration périodique des formes institutionnelles.
5. Insertion dans l'économie internationale	Une insertion sélective : – contraintes sur les IDE – contrôle de la balance courante externe – normes nationales spécifiques	Le taux de change ainsi que le crédit sont des variables politiques clés pour atténuer les bouleversements extérieurs.	L'excédent commercial est la conséquence de déséquilibres nationaux entre production et demande.
Menace de réaction protectionniste	Formes de la concurrence. Concurrence acharnée : surinvestissement.	Régime d'accumulation en déséquilibre.	Rapport salarial. Travailleurs segmentés et sérialisés. Part salariale en baisse.
Excédent commercial permanent			
	Insertion asymétrique dans l'économie internationale.	Contrôle actif par la monnaie et les crédits.	Reconfiguration périodique des formes institutionnelles.

pouvoir de négociation de la classe salariée est associé à un déclin presque continu de la part salariale dans le revenu national. Ce facteur peut contribuer à stabiliser et à freiner la baisse du taux de profit moyen, mais il ne réduit pas le fossé entre capacité de production et demande domestique.

De plus, le difficile accès aux crédits pour les entreprises privées induit un investissement uniquement financé par les profits passés [Riedel et Jin, 2007], tandis que la pauvreté du système d'aides sociales (indemnisations de chômage, santé et logement) favorise une forte épargne des ménages, en réponse à la gestion des risques des familles et des individus tout au long de leur vie. La tendance à la hausse de l'excédent commercial en Chine pendant plus de dix ans est due à ce régime d'accumulation national fondamentalement déséquilibré. En d'autres termes, la Chine contemporaine est l'exemple type de la domination hiérarchique de la concurrence, à l'échelle nationale et donc mondiale.

De multiples sources de crise

Ces succès ne sauraient dissimuler le caractère fondamentalement déséquilibré de ce régime de croissance, au point qu'on pourrait s'étonner qu'une crise majeure ne soit pas déjà intervenue, par exemple lorsque les cours boursiers se sont effondrés. Les sources de faiblesses sont multiples (tableau 16).

Le facteur le plus préoccupant est sans aucun doute la *suraccumulation* permanente qui se traduit tout autant par des surcapacités productives que par la récurrence de mauvais crédits attribués à des entreprises qui ne peuvent les rembourser, compte tenu de l'acuité de la concurrence. Tant que la croissance est forte, les profits de la période permettent de compenser les pertes du passé, mais un tel mécanisme ne peut que s'enrayer en cas de décélération marquée de l'économie chinoise. Tel est le péril que cherche à éviter à tout prix le gouvernement chinois à travers de massifs plans d'infrastructures, aussi bien en 2009-2010 qu'en 2012.

Les *inégalités de statut entre urbains et ruraux* sont une menace pour l'acceptabilité du régime chinois. En effet, les travailleurs ruraux qui se rendent en ville pour occuper des emplois dans la construction ou l'industrie ne bénéficient traditionnellement pas des mêmes droits sociaux (santé, école, logement, retraite) que les urbains. Ils souffrent également de l'expropriation de leur terre ou logement sans juste compensation et sont soumis à de nombreux arbitraires de la part des autorités politiques locales (retard dans le

Tableau 16. **Les facteurs de blocage de la Chine**

Domaines	Nature des tensions	Politiques	Efficacité des politiques
1. Régime de croissance	Déséquilibre d'une croissance tirée par les investissements/exportations.	Augmentation du salaire minimum.	Limitée par la lutte concurrentielle entre régions.
	Suraccumulation renforcée après 2008.	Constitution d'une couverture sociale minimale, mais en extension (santé, retraite, chômage...).	Modestie de ces transferts face aux déséquilibres du partage salaire/profit et consommation/investissement.
2. Intégration à l'économie mondiale	Frictions avec les États-Unis (taux de change, propriété intellectuelle).	Réévaluation prudente du taux de change réel.	Progressive par réajustement de la production à la demande intérieure.
3. Système financier	Favorise la suraccumulation pour certaines entreprises, mais pénalise les autres.	Tentative de contrôle de l'allocation du crédit par le pouvoir central.	Contrariée par la relative autonomie des autorités locales.
	Mauvaise qualité des crédits, récurrence de mauvaises créances.	Capacité d'intervention grâce à l'abondance des réserves.	Risque d'impact négatif sur la croissance.
	Peu de placements pour les épargnants.	Prudentes, mais multiformes réformes.	À terme, danger d'une perte de contrôle sous l'effet de ces réformes.
4. Secteur immobilier	Grands besoins, mais tendances à la surcapacité par rapport au pouvoir d'achat.	Usage du contrôle de l'allocation du crédit.	Retard intrinsèque de l'intervention publique par rapport à la spéculation.
5. Système d'innovation	Tensions sur les droits de propriété intellectuelle.	Forte et continue croissance des dépenses de R&D.	Bonne en termes de volume de financement, mais problèmes de qualité de la recherche.
	Une dualité multinationales/entreprises nationales.	Poursuite d'une innovation endogène et autochtone.	Délais de rattrapage plus longs que prévu, conflit ouvert avec le capital étranger.

paiement des salaires, absence de recours contre des abus manifestes, poids de la corruption...). Ainsi s'expliquent la fréquence et l'*ampleur des protestations sociales* locales qui se comptent par dizaines de milliers chaque année et montrent les limites de l'acceptation du monopole du pouvoir par le Parti communiste... au-delà même de modestes tentatives de démocratisation au niveau local.

Les succès en matière de *réduction de la pauvreté* ne sauraient dissimuler l'*explosion des inégalités*, particulièrement spectaculaire à la lumière de la relative homogénéité des conditions de vie dans le régime postérieur à 1949. En effet, non seulement l'inégalité en termes de revenu est flagrante, mais encore l'accès aux services collectifs que constituaient la santé, l'éducation, la retraite, le logement a été compromis par la privatisation massive. Au cours de la présente décennie, les autorités publiques ont pris conscience de la gravité du phénomène, mais pour l'heure, la tendance à la polarisation sociale n'a pas été enrayée par le lancement d'un système collectif de sécurité sociale, pour l'instant filet de sécurité minimaliste.

La dynamique : la diversité des trajectoires

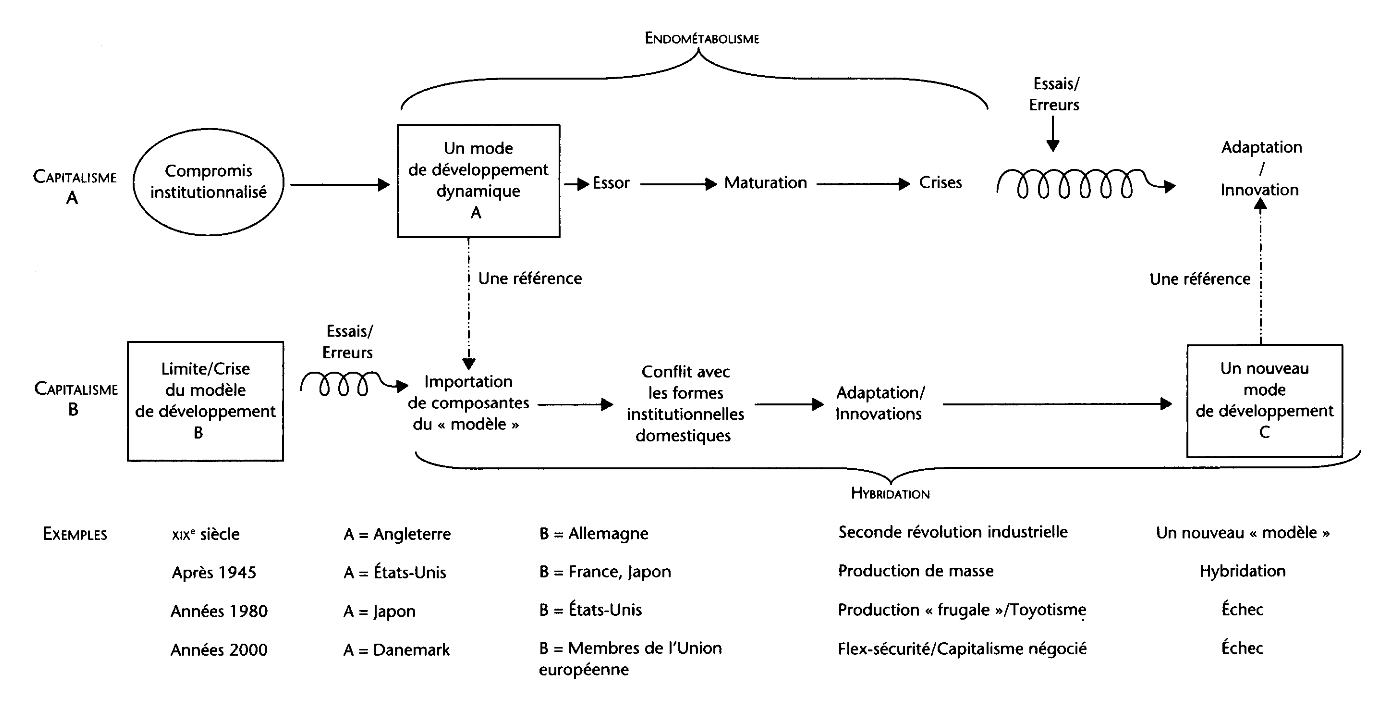
Cette présentation a proposé une description statique des capitalismes et une analyse de leur transformation au cours du temps, particulièrement en réponse aux grandes crises. Il est temps de présenter quelques mécanismes qui régissent ces processus.

Les deux facteurs d'évolution : l'endométabolisme et l'hybridation

Ces deux termes ont déjà été présentés à l'occasion de l'analyse de la trajectoire japonaise, dont le capitalisme est passé de modèle de référence à exemple des erreurs à ne pas commettre si l'on entend éviter stagnation et risque de déflation. Ils ont en fait une portée beaucoup plus générale puisqu'ils aident à comprendre l'histoire de longue période des capitalismes depuis leur émergence (figure 30).

Alors que la théorie standard s'intéresse aux équilibres structurellement stables simplement déplacés par des chocs aléatoires ou le progrès technique, l'héritage marxiste de la théorie de la régulation, confortée par les analyses historiques de longue période, suggère qu'aucun régime d'accumulation n'a pu traverser les décennies sans rencontrer une crise majeure. Bien sûr, des événements en l'apparence accidentels, par exemple véhiculés par la dépendance à l'égard de l'économie mondiale, peuvent précipiter des récessions

Figure 30. **L'interaction de l'endométabolisme et de l'hybridation, source de l'évolution des capitalismes**



marquées. Pourtant, fondamentalement, c'est la lente transformation des formes institutionnelles au cours de la succession des cycles qui conduit à une déstabilisation endogène du régime d'accumulation. En termes de modélisation, les mécanismes retenus doivent être suffisamment riches pour impliquer d'abord une phase d'expansion longue puis un retournement débouchant soit sur une dépression cumulative, soit sur une période de stagnation. Le second mécanisme dérive du déploiement du capitalisme dans l'espace. Alors que, à chaque époque, il semble apporter un nouveau type de modernité (productive, organisationnelle, liée à de nouveaux modes de vie) à vocation universelle, son déploiement rencontre de tels obstacles et résistances dans les sociétés que chacun des contextes finit par façonner une configuration inattendue, d'abord réputée inférieure, mais qui, dans certains cas, se révèle à son tour une autre figure de la modernité capitaliste. Ainsi, l'Allemagne, en tentant de rattraper son retard par rapport au modèle britannique, forge un modèle original qui, à son tour, sert de référence dans les périodes ultérieures. Mais, dans d'autres cas, ce processus échoue : les experts anticipaient dans les années 1980 une japonisation du système productif et donc de l'économie américaine. On observe plutôt, dans les années 1990, une financiarisation de l'économie nipponne qui débouche sur une longue période de stagnation. Enfin, une troisième configuration est celle dans laquelle des autorités politiques/administratives tentent de désigner un modèle comme référence aux politiques d'États-nations appartenant à des formes différentes de capitalisme. Par exemple, la diffusion du modèle danois de flex-sécurité en direction des économies de l'Europe du Sud a très largement échoué, sans qu'intervienne un quelconque processus d'hybridation. Un capitalisme ne se duplique pas : il se construit par les stratégies locales dont les résultats sont toujours incertains.

Le trilemme : flexibilité, efficacité dynamique et justice sociale

Peut-on définir, pour les formes de capitalisme, l'équivalent du principe d'optimalité afin de juger de la qualité des équilibres des économies de marché ? Compte tenu de l'approche par l'interaction de processus dynamiques, un principe de viabilité ou encore de résilience semble mieux adapté. Hélas, techniquement, c'est une tâche encore plus difficile que l'analyse des relations entre équilibre et optimum dans la théorie standard [Lordon, 1996], ce qui

explique sans doute que les travaux correspondants n'aient pas (encore) fait école.

On a déjà souligné deux résultats importants. Partant du caractère contradictoire de ce régime socioéconomique, en l'absence d'intermédiation forte du politique, il n'est pas de critère unique qui satisfasse toutes les parties prenantes. Par ailleurs, un bloc hégémonique n'a pas nécessairement pour objectif de maximiser l'efficience économique, comme le lui conseille la théorie. Dans ces conditions, l'analyste ou l'observateur extérieur peut chausser successivement diverses lunettes et proposer trois critères très généraux :

— quelle est l'aptitude de l'économie considérée à réagir aux aléas et aux chocs ? On aura reconnu le critère de la théorie standard d'efficience statique, la *flexibilité* ;

— en fait, si l'on suit par exemple Joseph Schumpeter, l'une des meilleures justifications du capitalisme est sa capacité à améliorer le niveau de vie, fût-ce à travers un processus de destruction créatrice, marqué par la succession de périodes d'expansion puis d'ajustement, si ce n'est de dépression. Le deuxième critère est celui de l'*efficience dynamique* ;

— enfin, l'économiste standard rejoint parfois la philosophie morale lorsqu'il s'interroge sur les relations entre économie et *justice sociale* [Sen, 2012].

En mobilisant ces trois critères pour représenter schématiquement la trajectoire des quatre grands types de capitalisme révélés par l'analyse des pays de l'OCDE [Amable *et al.*, 1997], on est frappé par le mouvement général de recherche de l'efficacité statique, partant de positions extrêmement différentes dans les années 1960 [Boyer, 2002c]. Pour partie, cette évolution se comprend à la lumière de la persistance sur longue période de taux de chômage élevés, ce qui signale bien sûr une inefficacité dans l'usage des ressources humaines. Pour une autre partie, les politiques de flexibilisation du marché du travail qui en découlent accentuent les inégalités sans pour autant réduire systématiquement le chômage de longue durée.

Ainsi, les capitalismes les plus proches d'une logique marchande semblent prospérer alors que les autres vont de concession en concession pour répondre aux perturbations de l'économie mondiale et à la pression concurrentielle qu'elle exerce sur chaque économie nationale. Comme les États-Unis ont encore un rôle prépondérant dans la redéfinition des relations internationales, l'instabilité que véhicule l'évolution des taux de change — déterminée par

des arbitrages financiers de court terme et non par une compétitivité à un horizon plus long — favorise les capitalismes de marché et déstabilise les autres. En quelque sorte, les pays anglo-saxons impulsent une dynamique internationale dans laquelle ils prospèrent. *A contrario*, les capitalismes à fortes impulsions étatiques ou encore ceux de type mésocorporatiste reposent sur une relative stabilité du système international, leur permettant de mobiliser la recherche de l'efficacité dynamique. Ils sont contraints à des réformes qui vont à l'encontre de leurs principes fondateurs et qui, le plus souvent, érodent leur avantage institutionnel hérité du passé, sans jusqu'à présent leur trouver de successeur.

Entre récurrence et nouveautés : une évolution en spirale

Il n'est pas de définition consensuelle du capitalisme, mais une mise en perspective historique par rapport aux modes de production qui l'ont précédé fait apparaître trois caractéristiques qui sont sa signature.

Une croissance cumulative de la productivité. — Les systèmes économiques antérieurs s'organisaient autour d'un état quasi stationnaire, centré sur la reproduction des populations avec un niveau de vie s'apparentant à de la survie, ce qui se manifestait par des crises démographiques ultérieurement théorisées par Malthus. L'avènement du capitalisme marque l'entrée dans une période de bouleversements permanents des techniques et des organisations, qui se traduisent par des gains de productivité relativement modestes jusqu'à ce que s'établisse la production de masse. La constitution de séries statistiques rétrospectives, au-delà de leurs difficultés, fait ressortir la nouveauté du capitalisme : grâce à l'accumulation, il permet une croissance à long terme cumulative de la productivité [Maddison, 2001, p. 264]. Il est important de noter que ceci n'est pas seulement la conséquence du fordisme de l'après-Seconde Guerre mondiale, mais une caractéristique desdites révolutions industrielles qui se succèdent sous l'aiguillon de la recherche du profit. La Chine du XVIe siècle fut aussi inventive en matière de techniques que l'Europe, sans que les conditions sociales permettent de les convertir en des innovations et de nouveaux marchés [Pomeranz, 2010].

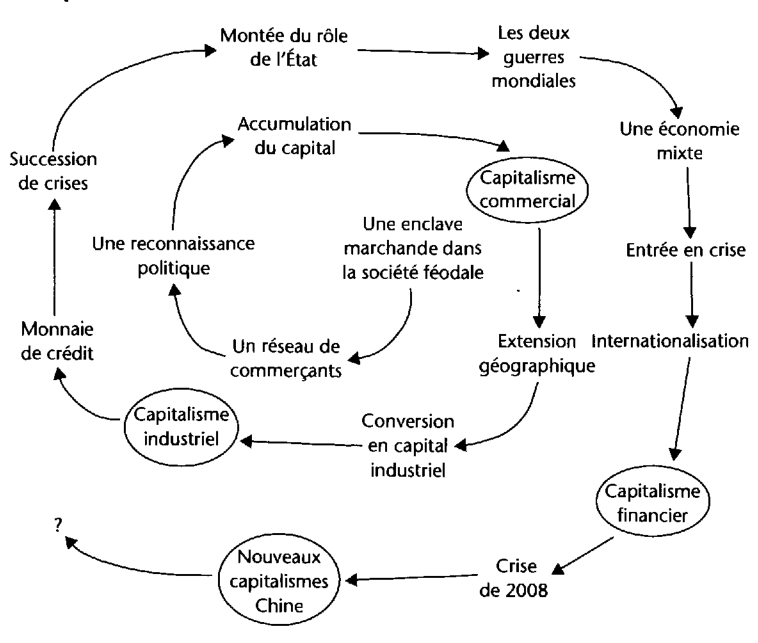
Crises cycliques et ondes longues. — Les modèles contemporains décrivent tous la convergence monotone vers un nouvel équilibre

après l'introduction d'une perturbation. Or le deuxième fait stylisé majeur concerne le profil cyclique entraîné par l'épanouissement du capitalisme. Les déséquilibres de l'accumulation de court-moyen terme débouchent sur le cycle dit des affaires. À la suite de Nicolaï Kondratieff [1925], historiens et statisticiens contemporains ont diagnostiqué un cycle d'une durée beaucoup plus longue, constitué par une succession de cycles des affaires puis un retournement qui se manifeste par une longue période de dépression des prix. Au-delà des difficultés méthodologiques que rencontre cette démarche, elle vient rappeler à l'économiste qu'il est héroïque de postuler l'existence d'une croissance stabilisée. Ainsi, dans les années 2000, les macroéconomistes purent se persuader qu'ils avaient vaincu le cycle, comme en témoigne la Grande Modération associant croissance et modération de l'inflation. On mesure une fois de plus l'écart des conséquences que l'on tire d'une analyse en termes d'économie de marché d'une part, en termes de capitalisme, de l'autre.

Une complexification croissante de l'organisation économique. — Les théoriciens du marché défendent le point de vue que l'histoire économique est celle de sa diffusion. Pour la théorie de la régulation, cette extension du domaine de marché va de pair avec l'invention d'arrangements institutionnels qui en assurent la viabilité. L'apparition de nouvelles contradictions suscite la mise en place de dispositifs *ad hoc*, de la couverture sociale destinée à compenser l'instabilité économique à la recherche tâtonnante de modalités de préservation de l'environnement (chapitre VI). De ce fait, l'intervention publique ne se déroule pas seulement sur un axe interventionnisme *versus* laisser-faire, mais aussi et principalement en matière d'architecture institutionnelle et de mise en cohérence d'une myriade d'interventions publiques (chapitre VII).

Pour la théorie de la régulation, la projection à long terme d'un rythme de croissance est illusoire car elle extrapole la durabilité d'un régime d'accumulation qui, jusqu'à présent, a toujours fini par entrer en crise [Piketty, 2013]. Ce n'est pas non plus un éternel recommencement faisant alterner périodes interventionnistes et de libéralisation, car une évolution en spirale semble la caractéristique la plus déterminante du capitalisme (figure 31).

Figure 31. **Entre tendance et ondes longues : l'évolution en spirale des capitalismes**



L'internationalisation a étendu la diversité des capitalismes

Diverses formes de capitalisme peuvent prospérer précisément à travers leurs différences.

L'Amérique latine : les tensions entre régime rentier et logique capitaliste

L'originalité de ce continent a été pointée par l'école structuraliste : la dépendance économique et surtout technologique à l'égard de l'Europe, puis des États-Unis, a inhibé un processus d'industrialisation centrée sur le marché intérieur [Prebisch, 1981]. En un sens, la théorie de la régulation poursuit cette tradition [Aboitès *et al.*, 1995] : nature de l'insertion internationale et degré de dépendance vis-à-vis de l'exportation des matières premières permettent de distinguer des modes de développement et parfois de non-développement variés (tableau 17).

Tableau 17. **Les régimes économiques variés de l'Amérique latine**

Pays / **Composantes**	**Argentine**	**Brésil**	**Chili**	**Mexique**	**Venezuela**
Type de régime politico-économique	Capitalisme entravé par la rente.	Capitalisme industriel autocentré, menacé par le retour de la rente.	Rentier ouvert sur le marché mondial.	Capitalisme industriel dépendant.	Régime rentier pur.
Formes institutionnelles :					
Dominantes	État volontariste.	État modernisateur/clientéliste.	Concurrence.	Insertion internationale (Aléna).	État clientéliste.
Dominées	Régime monétaire.	Concurrence.	Relation salariale.	Relation salariale.	Insertion internationale.
Régime d'accumulation	Autocentré en crise.	À vocation intensive, tiré par la demande interne.	Extensive avec diversification.	Tiré par les exportations et IDE.	Économie rentière, pas d'accumulation.
Type de performance	Alternance croissance/crise depuis 1976.	Décélération de la croissance.	Faiblesse des gains de productivité, inégalités.	Croissance, mais exclusion.	Déséquilibres structurels.
Nature des crises	Succession de crises de la balance des paiements.	Perte de compétitivité.	Ralentissement de la croissance.	Répercussion des crises américaines.	Rampante, ouverte si baisse le prix du pétrole.

La malédiction de la rente. — Le Venezuela est emblématique du mirage que suscite la possession de richesses naturelles : elle hypothèque durablement l'industrialisation, d'autant plus que le pays est de petite taille ; les déséquilibres structurels se convertissent souvent en périodes hyperinflationnistes, et l'État est essentiellement clientéliste. La crise est structurelle car elle se manifeste autant dans les périodes favorables de haut prix du pétrole [Hausmann et Marquez, 1986] que lorsque les cours pétroliers chutent brutalement, comme en 2015.

Comme les devises procurées par l'exportation des ressources naturelles renchérissent la monnaie nationale, le secteur industriel souffre d'un handicap qui bloque tout projet de réorientation de la rente vers l'industrie. Le plus avancé des pays d'Amérique latine en matière d'innovations et d'industrie, le Brésil, souffre aussi de cette malédiction [Bresser-Pereira, 2009]. À des degrés divers, la quasi-totalité des pays latino-américains sont prisonniers de leurs ressources naturelles.

La politique importe. — Cet enseignement ressort en particulier d'une comparaison du Brésil et de l'Argentine. L'un est parvenu à dégager des coalitions politiques qui ont soutenu la recherche d'une croissance plus autocentrée et si possible moins inégalitaire. L'autre est traversée de crises financières et politiques récurrentes qui résultent de l'incapacité qu'ont deux blocs sociopolitiques à dégager un compromis. Il en découle d'un côté une trajectoire relativement régulière bien que marquée par une décélération de la croissance, de l'autre l'alternance de phases dans lesquelles les Argentins pensent appartenir au premier monde, puis de réappréciations plus réalistes où réapparaissent des traits typiques de l'Amérique latine.

On peut étendre la comparaison au Chili et au Mexique. Le processus d'insertion poussée dans la concurrence internationale résulte d'un coup d'État pour l'un, d'une conversion des élites aux bienfaits d'un traité de libre-échange avec les États-Unis pour l'autre. Une seconde différence tient à leur spécialisation respective : l'acceptation d'une dépendance durable à l'égard de l'exportation du cuivre et autres ressources naturelles pour le Chili ; la réorientation de la spécialisation en direction de l'insertion dans la chaîne de valeurs mondiales de produits industriels pour le Mexique.

Il en ressort un enseignement général : vue d'Europe, l'Amérique latine semble appartenir à un même régime socioéconomique, alors

que les différences entre les pays se manifestent clairement aux responsables politiques latino-américains lorsqu'ils cherchent à négocier la constitution de zones d'intégration régionale à l'image du Mercosur.

La divergence entre Asie et Amérique latine

C'est très tôt une question adressée aux recherches régulationnistes : comment les pays de vieille industrialisation et ceux de l'Amérique latine et de l'Asie se distinguent-ils en matière de rapport salarial et de mode de développement [Boyer, 1994] ? Les travaux accumulés depuis lors, tout comme quelques grands indicateurs statistiques, suggèrent que trois facteurs interviennent dans la différenciation de ces deux zones géographiques.

Une première différence tient à la spécialisation et à la nature des liens entre la dynamique internationale et l'évolution nationale (tableau 18). D'un côté, nombre de pays latino-américains continuent à dépendre de l'exportation de matières premières, en dépit même de leurs efforts pour s'industrialiser. Tel n'est pas le cas pour les pays asiatiques qui, très généralement, se sont insérés dans l'économie mondiale à travers des opérations de sous-traitance industrielle puis de remontée de filières correspondantes, l'économie taiwanaise constituant un cas emblématique. En un sens, leurs spécialisations sont complémentaires, en témoigne la forte croissance des exportations de matières premières latino-américaines en direction de l'Asie et tout particulièrement de la Chine. Des indices convergents suggèrent même que cette différenciation des spécialisations s'est approfondie au cours des années 2000 [Miotti, Quenan et Torija Zane, 2012].

Tableau 18. **À propos de la spécificité de l'Amérique latine par rapport à l'Asie**

Régime économique	**Degré de contrainte de l'insertion internationale**		
	Modérée	**Intermédiaire**	**Forte**
À dominante industrialiste	Taiwan Corée du Sud		Mexique
Mixte		Brésil	Argentine
À dominante rentière		Venezuela	

Une seconde différenciation a trait aux modalités de l'insertion internationale : est-elle essentiellement une contrainte qui induit périodiquement un mouvement de *stop-and-go* lié aux difficultés d'équilibrage de la balance des paiements ? Ou, au contraire, l'ouverture sur le marché mondial est-elle une opportunité dont se saisissent des entrepreneurs pour développer de nouveaux secteurs, principalement manufacturiers ? La plupart des pays latino-américains appartiennent au premier groupe, et les pays asiatiques au second. Pourtant, la question des raisons de cette différenciation doit être explorée davantage puisque, à la fin des années 1950, le niveau du revenu par tête de la Corée ou de Taiwan était finalement très similaire à celui du Mexique.

Faut-il faire appel à la différenciation des régimes politiques ? C'est la question, largement évoquée dans la littérature, des relations entre démocratie et développement. Pour les pays attardés dans leur modernisation, les régimes autoritaires ne sont-ils pas plus efficaces ? Or on trouve des exemples contradictoires tant en Amérique latine qu'en Asie. Des années 1970 aux années 2000, les régimes autoritaires ont été nombreux en Amérique latine, mais ils ne semblent pas avoir eu le même rôle favorable à l'accumulation qu'en Asie. Par ailleurs, on ne note aucune correspondance claire entre l'opposition croissance par substitution d'importation/croissance tirée par les exportations d'une part, et l'adhésion à un régime démocratique ou autoritaire de l'autre. Les travaux précurseurs des régulationnistes [Marques-Pereira et Théret, 2001] avaient déjà souligné l'intérêt d'une comparaison de quelques cas emblématiques respectivement en Amérique latine et en Asie, mais aussi la complexité des liens qui lient stratégie économique et régime politique. Au sein de chacun de ces deux ensembles géographiques peuvent se déployer des trajectoires nationales extrêmement contrastées.

Tantôt régime politique et régime économique sont en concordance, tantôt ils entrent en conflit, et se manifeste alors une dynamique particulièrement complexe, associée au passage d'une configuration à une autre. La stabilité est l'exception, le changement constitue la règle, ce qui invalide nombre des analyses des politologues qui importent la théorie des choix rationnels de la discipline économique dans laquelle le temps du calcul efface la possibilité même du temps de l'histoire [Marques-Pereira et Théret, 2001, p. 133].

La proximité géographique ne signifie pas l'identité des formes de capitalisme

Les développements qui précèdent permettent d'établir un résultat commun aux trois grandes zones géographiques : l'appartenance à une même région n'implique en rien la convergence vers une même forme de capitalisme. À cet égard, le contraste entre la Chine et le Japon est impressionnant, bien qu'il s'explique assez largement : ils n'appartiennent pas à la même phase de développement, quand bien même Chine, Japon et Corée seraient régis par un style de développement identique [Aoki, 2013].

La diversité des modes de développement latino-américains est aussi considérable, y compris pour des pays appartenant à une zone d'intégration régionale. La trajectoire argentine heurtée contraste avec celle du Brésil. Une conclusion identique émerge de la comparaison des États-Unis et du Mexique : leurs formes de capitalisme sont plus complémentaires que convergentes. Enfin, on a déjà noté combien les systèmes sociaux d'innovation européens étaient contrastés et qu'au moins trois formes de capitalisme coexistaient au sein de l'Union européenne : dominé par la finance en Angleterre, largement impulsé par l'État en France, typiquement social-démocrate dans les pays nordiques.

C'est la raison pour laquelle, dans l'ensemble de cet ouvrage, les modes de régulation et de développement ont reçu une définition analytique et non pas géographique. C'est assez logique puisque la géographie physique ne détermine pas les transformations impulsées par le capitalisme.

Une radiographie des capitalismes contemporains

La caractérisation des diverses composantes des économies contemporaines a fait l'objet d'une succession de travaux. La première série porte sur les pays de l'OCDE et cerne le lien entre systèmes sociaux d'innovation et types de capitalisme [Amable *et al.*, 1997]. Cette approche est étendue et actualisée, et fait apparaître les cinq formes de capitalisme [Amable, 2003]. La plus récente de ces analyses a étendu l'échantillon aux pays du Sud-Est asiatique [Harada et Tohyama, 2011] et fait ressortir la coexistence de sept capitalismes.

Les trois capitalismes des pays de vieille industrialisation

En étendant ainsi le nombre des pays participant à la recherche d'une taxonomie, la diversité des capitalismes des pays de vieille industrialisation se réduit de cinq à trois :

— les *capitalismes dominés par les marchés et la finance* définissent un groupe que l'on retrouve dans la plupart des recherches de même nature. Tous les pays de langue anglaise appartiennent à cette catégorie, sans qu'il soit aisé de détecter la matrice commune de ces capitalismes, si ce n'est peut-être l'adhésion à la *common law* ;

— un deuxième groupe correspond au *capitalisme familial*. Il rassemble les pays de l'Europe du Sud, mais aussi la France. La concurrence y est moins forte et un droit du travail protecteur façonne un rapport salarial distinct de celui que l'on observe dans le groupe précédent ;

— dans une perspective qui rassemble pays de l'OCDE et pays du Sud-Est asiatique, les *capitalismes sociaux-démocrates* apparaissent proches de l'Allemagne, de l'Autriche et de la Suisse.

Lorsque l'on répète l'exercice au cours du temps, à l'échelle d'une décennie, on n'observe aucun mouvement général de convergence. Les idées, les discours et les représentations sont de plus en plus homogènes, mais les différenciations institutionnelles persistent.

Les quatre capitalismes asiatiques sont encore différents

Il est frappant que ces capitalismes asiatiques s'inscrivent à bonne distance des capitalismes précédents, à l'exception peut-être du Japon qui est proche de l'Allemagne. L'intervention publique sur les marchés et sur le travail y est beaucoup plus marquée. La disparité entre les quatre capitalismes asiatiques est aussi remarquable :

— le *capitalisme-cité* (Singapour et Hong Kong) est bâti sur une intégration extrême dans les relations internationales et un haut niveau d'éducation. Il n'est pas sans rappeler Venise ou Amsterdam à l'époque du capitalisme commercial ;

— le *capitalisme semi-agraire insulaire* (Indonésie et Philippines) témoigne du très inégal développement de cette zone et d'une histoire bien différente en matière d'insertion internationale ;

— le *capitalisme tiré par l'innovation* (Japon, Corée et Taiwan) correspond au capitalisme qui a émergé après la crise du fordisme. Il répond à ce que la littérature internationale appelle l'« économie de

la connaissance » et certains travaux hétérodoxes, le « capitalisme cognitif » [Moulier-Boutang, 2007] ;

— le quatrième groupe, le plus hétérogène, est connu sous le nom de *capitalisme industriel*. Il est tiré soit par le commerce (Malaisie et Thaïlande), soit par l'investissement (Chine). Lorsque l'on pousse l'analyse, la Chine apparaît comme une forme distincte dans laquelle joue le caractère continental de l'économie correspondante.

Face aux chocs qui frappent l'économie mondiale après la faillite de Lehman Brothers, ces sept capitalismes vont connaître des trajectoires différentes. La spécificité des architectures institutionnelles se convertit en des évolutions macroéconomiques différentes et parfois divergentes.

Conclusion : un régime qui se nourrit de son expansion et de ses crises

Les régimes de type soviétique étaient supposés concurrencer et, à terme, remplacer le capitalisme. Or ce sont eux qui s'effondrent dans les années 1990. Le capitalisme est considéré comme victorieux et assuré d'un avenir radieux, faute d'alternative crédible. Son histoire est relancée d'un côté par l'irruption des capitalismes asiatiques, de l'autre du fait de la sévérité et de la durée de la crise ouverte en 2008. Même si sa croissance n'est plus alimentée que par une succession de bulles, le capitalisme américain n'a pas connu le sort de son ancien concurrent soviétique.

Ainsi, *le capitalisme est le maître du temps et de l'espace*. Les événements qui font date sont ceux qu'il provoque (les grandes crises) et il transforme la géographie physique, culturelle et politique en une géographie économique façonnée à sa mesure. C'est là son originalité et l'explication de sa résilience. D'une part, au bord de l'effondrement, il déclenche des stratégies d'innovation qui ouvrent de nouvelles perspectives à l'accumulation. D'autre part, il se joue de l'espace grâce à son aptitude à pénétrer et transformer de nouvelles sociétés. Marx avait raison lorsqu'il pointait la capacité du capitalisme à changer le monde, mais il s'est trompé lorsqu'il anticipait sa fin comme proche et inéluctable.

La théorie de la régulation s'inscrit donc comme une tentative de comprendre à la fois la fragilité et la force de ce régime socioéconomique. Ces deux caractéristiques sont étroitement imbriquées. En effet, le propre du capitalisme est de projeter une idée de l'avenir en mobilisant les moyens correspondants, y compris par le crédit.

Cependant, les contradictions et les déséquilibres qu'il suscite débouchent sur des crises dont les plus graves mettent en question son existence même. Jusqu'à présent, le capitalisme a trouvé les moyens de les surmonter par une extension de sa base géographique et un approfondissement de sa domination sur les sociétés.

Cette caractérisation introduit le thème des deux chapitres suivants. Comment analyser la transformation du système international et quels peuvent être les mécanismes de sa stabilisation en l'absence d'un pouvoir politique à l'échelle mondiale (chapitre IX) ? Peut-on formuler quelques hypothèses à propos des processus qui régissent les innovations marquant une nouvelle étape du capitalisme (chapitre X) ?

IX / Les niveaux de régulation : le national, le régional, le supranational et le mondial

La plupart des présentations des bases de la théorie de la régulation n'ont pas suffisamment explicité les raisons du choix du niveau national comme unité d'analyse. En fait, si les travaux fondateurs se sont attachés à étudier les trajectoires nationales, c'est que la constitution de l'État-nation a effectivement marqué le XIXe siècle et une grande partie du XXe en Europe. Une telle configuration est donc historiquement et géographiquement située. On conçoit alors qu'un mouvement d'internationalisation continu et puissant conduise à un réajustement et à une extension des concepts de base afin de prendre en compte l'interdépendance accrue des économies nationales. De plus, la macroéconomie n'est pas le seul niveau d'échelle des concepts et des méthodes élaborés au cours du temps, l'économie internationale est apparue comme un complément nécessaire.

Le cadre national, espace du fordisme

Rétrospectivement, la configuration du fordisme apparaît comme atypique.

Les compromis nationaux priment sur les contraintes internationales

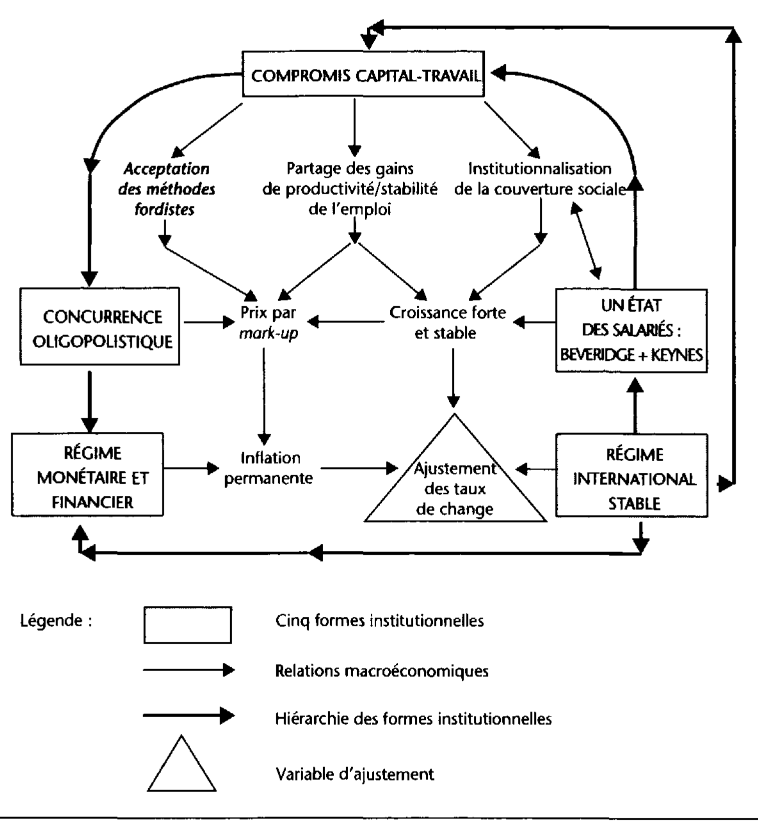
Ce sont en fait des conditions internationales bien particulières qui autorisent l'établissement de modes de régulation et de régimes d'accumulation se déployant, pour l'essentiel, sur l'espace national. La *Pax Americana* de l'après-Seconde Guerre mondiale réorganise les relations internationales afin d'éviter de revivre les enchaînements dramatiques de l'entre-deux-guerres. L'établissement d'un régime

de change fixe, le notable encadrement des échanges commerciaux et le caractère prépondérant des flux de capitaux publics destinés à favoriser la reconstruction et la modernisation des économies européennes ouvrent la possibilité d'établissement de modes de régulation originaux à l'échelle nationale. Les compromis politiques domestiques ont pour noyau dur l'établissement d'un rapport salarial garantissant l'insertion à titre viager des salariés dans l'économie. De ce fait, cette forme institutionnelle détermine très largement le type de concurrence, oligopolistique puisque l'indexation des salaires sur la productivité tend à réduire les déséquilibres entre capacités de production et demande effective. De même, le salaire nominal devient la variable à partir de laquelle se forment les prix, ce qu'un nouveau style de politique monétaire prend en compte en assumant l'abandon d'un étalon typiquement monétaire (anciennement l'étalon-or) au profit de l'équivalent d'un étalon-travail [Hicks, 1955 ; Boyer, 1993]. Ainsi, les modes de régulation de l'époque se caractérisent par une hiérarchie institutionnelle qui dérive de la position dominante du rapport salarial (figure 32).

Les régularités macroéconomiques sont le reflet de cette configuration : la dynamique salariale devient un déterminant essentiel de la consommation et, par un jeu d'accélérateur, de l'investissement, car le partage salaire-profit se trouve à peu près stabilisé dans le régime d'accumulation fordiste. Comme la politique monétaire s'accommode d'un certain rythme d'inflation pour mieux rester à proximité du plein-emploi, une boucle prix-salaire tend à alimenter une inflation permanente. Son rythme étant variable selon les pays, il faut donc procéder à des ajustements périodiques des taux de change, mais ils sont décidés par les gouvernements. Étant donné la stabilité structurelle du système international qui résulte de l'hégémonie américaine, l'insertion internationale permet de valider de notables différenciations nationales en matière de compromis politiques, et plus particulièrement d'évolution de la relation salariale.

Les dynamiques régionales ne sont pas absentes, mais elles apparaissent comme des projections sur l'espace régional des formes institutionnelles en vigueur à l'échelle nationale. Par exemple, la division du travail propre au fordisme se retranscrit dans la hiérarchie des régions selon qu'elles se spécialisent dans les tâches de conception, de production de produits élaborés, tels les biens d'équipement, et enfin dans la production de biens standardisés [Lipietz et Leborgne, 1988]. Des dynamiques de spécialisation fondées sur des effets de proximité peuvent exister dans certaines

Figure 32. **L'exceptionnalisme du fordisme : la primauté des compromis nationaux**



régions, mais elles n'ont que peu (ou pas) d'influence sur la dynamique macroéconomique nationale. Ainsi, la permissivité du système international permet l'établissement de modes de régulation nationaux qui eux-mêmes informent et façonnent la distribution des activités dans l'espace régional.

La remise en cause de cette hiérarchie spatiale

À partir du milieu des années 1970, cette hiérarchie est remise en cause du fait de deux mouvements inégalement puissants.

L'internationalisation. — D'un côté, le dynamisme de la croissance et le relèvement des niveaux de vie suscitent un mouvement

d'extraversion de l'économie qui s'ouvre successivement au commerce, à l'investissement international et finalement aux flux financiers. À cet égard, deux facteurs vont se conjuguer pour faire de l'insertion internationale une contrainte forte à la restructuration de la configuration institutionnelle. D'abord, l'exploitation des rendements croissants typique de la production de masse bute sur l'étroitesse du marché domestique et entraîne une stratégie d'exportation des firmes. Réapparaissent ainsi des facteurs de concurrence qui rétroagissent sur la viabilité du rapport salarial, objet de réformes visant à le rendre plus flexible, c'est-à-dire réactif à la concurrence que véhicule le marché mondial.

Ensuite et surtout, l'érosion de la position économique dominante des États-Unis fait clairement ressortir un conflit entre leur rôle de garant de la stabilité internationale et la défense stricte de leur intérêt national. Ainsi, la conjoncture internationale devient plus instable et difficile à prévoir, ce qui conduit à une reconfiguration de la quasi-totalité des formes institutionnelles : révision des relations État/économie, difficulté croissante d'une politique monétaire traversée par le conflit entre les objectifs internes (optimiser la relation inflation-chômage) et les objectifs externes (contrôler le taux de change). Enfin, le durcissement de la concurrence tient, pour une large part, à l'ouverture croissante des économies domestiques. L'international devient donc dominant.

La diversification et l'autonomisation des régions. — D'un autre côté, la rupture des régularités antérieures déclenche l'expérimentation de différentes stratégies tant de la part des firmes que des autorités politiques. Se manifestent alors de notables différenciations selon les firmes, les secteurs et les régions. Ainsi, le rattrapage des régions attardées tend à s'arrêter alors que, symétriquement, certaines régions antérieurement défavorisées parviennent à forger des compromis leur permettant, dans certains cas, de dépasser les régions les plus prospères [Benko et Lipietz, 2000]. Le mouvement est d'autant plus net que les États ont une structure fédérale qui autorise l'expérimentation de stratégies propres. De ce fait, les régions qui réussissent dans le nouveau contexte sont tentées de revendiquer une réduction des mécanismes de transferts entre régions [Streeck, 1997]. On peut ainsi observer au sein d'un même espace national des tendances à la différenciation régionale qui peuvent, dans certains cas, rendre problématiques la cohérence, voire l'existence d'un mode de régulation national.

Les deux étapes du basculement de la hiérarchie institutionnelle

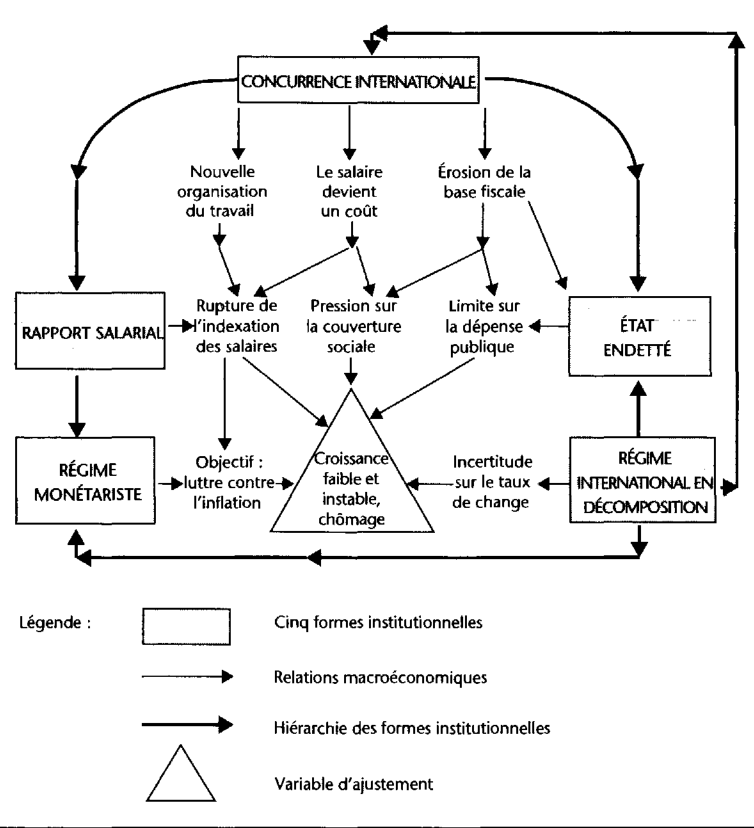
Ces changements mettent en mouvement une série de processus se déroulant à l'échelle de trois décennies. Dans un premier temps, le changement semble se concentrer sur la recherche de nouveaux modèles productifs, en réponse à une déréglementation des marchés et à l'affirmation du principe de concurrence. Mais, tout au long de la période, la montée en régime de la finance suscite une série de bulles financières, nées de l'espoir suscité par les technologies de l'information et de la communication, avant de se reporter sur l'immobilier. À l'issue de cette lente évolution, c'est la finance qui occupe le sommet de la hiérarchie institutionnelle.

L'irruption de la concurrence internationale

On a déjà montré que, au-delà d'un certain seuil d'ouverture, le mode de régulation peut basculer vers un nouveau régime. En effet, le salaire, qui était la composante essentielle de la demande effective, devient aussi un coût pénalisant le commerce extérieur (chapitre IV, figure 11). Cependant, l'impact de la concurrence internationale emprunte d'autres canaux, multiples. Dans la recherche d'un paradigme de production industrielle capable de surmonter l'épuisement des gains de productivité de la phase fordiste, les économies entrent en concurrence, et la pression se reporte sur la réorganisation du travail. Elle doit devenir plus réactive à une variabilité accrue de la conjoncture internationale, et l'intensification du travail constitue une nouvelle variable d'ajustement. La lutte contre l'inflation puis la stagflation conduit nombre de gouvernements à promouvoir une réduction, voire la suppression de l'indexation des salaires par rapport aux prix à la consommation. En définitive, le rapport salarial subit l'essentiel des pressions véhiculées par l'internationalisation de la concurrence (figure 33).

Du fait du brutal renversement de la politique monétaire intervenu aux États-Unis dans les années 1970, l'économie mondiale transmet un processus de désinflation que doivent ensuite adopter les autres banques centrales. Leur inspiration n'est plus keynésienne puisque le principe d'un arbitrage entre inflation et chômage est abandonné au profit de la vision monétariste qui fait de l'inflation, partout et toujours, un phénomène purement monétaire. Dans la mesure où les dépenses de couverture sociale ont pris une part considérable dans le coût salarial, le durcissement de la

Figure 33. **Le premier basculement de la hiérarchie institutionnelle : ouverture à la concurrence internationale**



concurrence induit des efforts de « rationalisation » de cette dernière. Par ailleurs, comme le ralentissement durable de la croissance introduit un déficit structurel entre la décélération des recettes et la persistance de la croissance des dépenses publiques et sociales, les États sont contraints de s'endetter et de s'ouvrir au financement par le marché international. De plus, s'amorce un processus de délocalisation et d'internalisation des chaînes productives qui réduit d'autant la base fiscale des États de vieille industrialisation. Enfin, le passage aux changes flexibles introduit une volatilité qui contribue à pénaliser l'investissement productif. Il en résulte un mode de régulation très différent de celui qui pilotait le fordisme : le rythme de croissance s'affaiblit et une procyclicité

émerge de la politique économique, ce qui renforce l'instabilité de ce régime dominé par la concurrence internationale.

La domination de la finance sur les États-nations

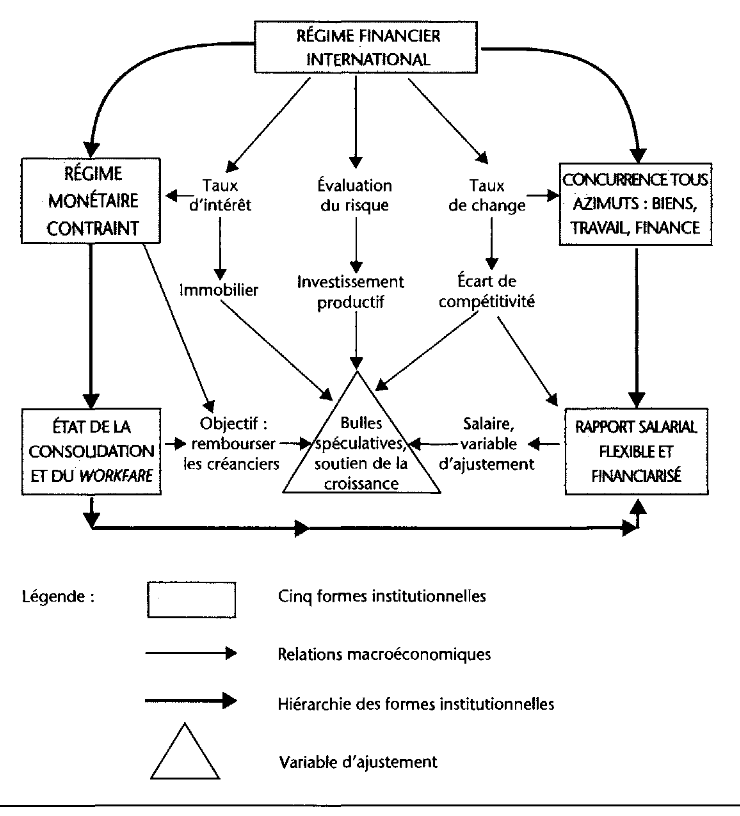
La libéralisation du commerce international précède une déréglementation progressive des marchés financiers. À l'origine, les États endettés pensent ainsi se financer plus facilement, mais, dans un second temps, ce sont les grandes entreprises qui optimisent leur financement, grâce à une mobilité quasi complète à partir des années 2000. En conséquence, le mode de régulation se financiarise dans la mesure où la totalité des formes institutionnelles ont à répondre aux impératifs de la finance internationale (figure 34).

Une fois vaincue l'inflation héritée du fordisme, les taux d'intérêt sont ajustés à la baisse, ce qui favorise les évaluations boursières des grandes entreprises. Dans les capitalismes dominés par la finance, le passage à des systèmes de retraite par capitalisation [Montagne, 2000] fait affluer une masse considérable de capitaux à la recherche de rémunérations élevées, et qui acceptent donc une prise de risque importante. Le banquier central devient le personnage clé dans le dialogue avec les financiers, pour tenter de canaliser leurs vues sur l'avenir [Boyer, 2011b]. Le rapport salarial lui-même implique une prise de risque accrue pour les salariés, afin que soit garantie la stabilité de la rémunération des actionnaires.

On observe aussi un basculement des relations de pouvoir entre État et financiers : au-delà d'un seuil de détention des titres publics par des non-résidents, les responsables gouvernementaux ont à convaincre les financiers de la crédibilité de leur politique, c'est-à-dire de leur capacité à rembourser leurs dettes... ou à en obtenir le renouvellement [Lemoine, 2014]. Dans ces conditions, la couverture du chômage et, plus généralement, la couverture sociale sont réformées afin de favoriser le retour à l'emploi des chômeurs, en vertu de l'hypothèse que la pire des inégalités tient à l'absence d'accès à un emploi. Dans ce même mouvement, tous les services collectifs pour lesquels cela est possible sont délégués au secteur privé. Une logique d'efficacité économique et non plus de solidarité sociale s'impose dans les systèmes nationaux de couverture sociale [Boyer, 2007].

Le mode de régulation converge vers une troisième configuration : le pouvoir des financiers à mobiliser des masses de capitaux en fonction de leur représentation de l'avenir met en mouvement l'ensemble de la société et provoque une succession de phases

Figure 34. **Le second basculement de la hiérarchie institutionnelle : puissance et omniprésence de la finance internationale**



d'expansion tirée par le crédit, brutalement interrompues par un retournement des anticipations.

La reconfiguration des divers modes de régulation en réponse à l'internationalisation

Les processus qui viennent d'être décrits traversent la plupart des sociétés contemporaines, mais ils se cristallisent en des configurations différentes selon la capacité ou non à contrôler les mouvements financiers et le degré de développement.

Les régimes tirés par la finance : une fragilité intrinsèque

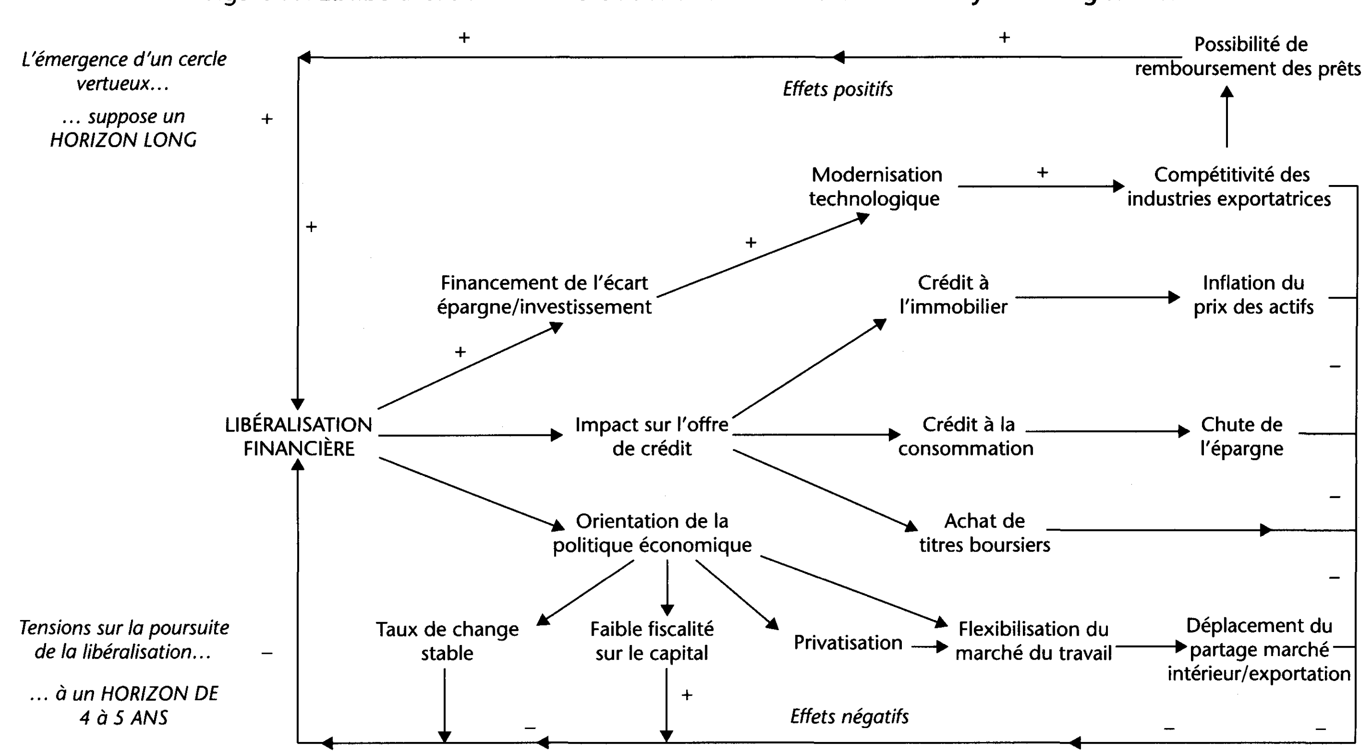
L'un des deux centres d'impulsion de l'économie mondiale demeure les États-Unis, par leur position d'hégémonie — fût-elle déclinante — et leur rôle dans l'intermédiation financière mondiale, même remise en cause par la crise de 2008. La présentation antérieure (encadré 14, chapitre IV) a surtout insisté sur les relations structurelles qui soutenaient ce modèle. À la lumière des années écoulées, il est possible de dresser un bilan des forces et des faiblesses de ce régime politico-économique : il porte en lui la succession de crises financières et une distorsion de l'accumulation au détriment du capital productif (figure 35).

D'un côté, en effet, la libéralisation financière multiplie les nouveaux instruments dont certains sont spécialement conçus pour favoriser l'innovation, les avancées technologiques, donc la capacité concurrentielle de l'économie correspondante — à la condition de s'inscrire dans un horizon suffisamment long. Mais, précisément, la financiarisation impose le court-termisme de l'optimisation des investissements de portefeuille.

D'un autre côté, le relâchement de la contrainte de crédit facilite l'accès au crédit immobilier, aux biens durables et à la spéculation boursière qui sont autant de mouvements qui opèrent au détriment de l'investissement productif, par nature plus risqué et souvent irréversible. La politique économique elle-même doit répondre à la mobilité du capital par une baisse du taux d'imposition, du fait de l'usage stratégique des paradis fiscaux par les grandes entreprises. La rentabilité de l'inventivité fiscale l'emporte sur celle de patients projets d'innovation. Des chercheurs en physique statistique ne deviennent-ils pas des *quants* ?

Ainsi s'expliquent les bulles financières qui ont successivement pour support les jeunes pousses de l'Internet, les espoirs mis dans les biotechnologies, l'investissement dans l'immobilier dont les prix étaient censés ne pouvoir baisser, pour finalement se reporter de la spéculation sur les ressources naturelles et produits agricoles. On peut néanmoins faire une lecture très différente de cette répétition. Les critiques du capitalisme financiarisé y voient la preuve de son inefficacité. Certains théoriciens de la croissance endogène ont proposé des modèles dans lesquels des bulles sont possibles, mais qui retardent la croissance de l'économie [Yanagawa et Grossman, 1992]. La solution serait alors de réglementer à nouveau afin de retrouver des sentiers de croissance plus satisfaisants. Pour d'autres économistes, seules les bulles financières ont permis d'enrayer

Figure 35. **La libéralisation financière : des effets contradictoires à moyen et long termes**



partiellement le ralentissement de long terme de la croissance, du fait d'un progrès technique de moins en moins capable de relancer significativement la productivité [Gordon, 2012 ; Summers, 2014].

À la lumière de ces recherches, l'accumulation tirée par la finance devrait avoir fait son temps ; seul le pouvoir des financiers tente d'en prolonger l'existence.

Le développement par l'investissement et le crédit internationaux : de spectaculaires crises

Un autre régime politico-économique a montré ses limites : tous les pays qui, dans les années 1990, ont choisi de fonder leur mode de développement sur l'attraction du capital international pour compenser la faiblesse de l'épargne et de l'investissement domestique ont connu des crises majeures [Bresser-Pereira, 2009]. La plus spectaculaire est celle de l'Argentine en 2000-2001 et elle a fait l'objet d'une analyse détaillée combinant institutionnalisme et théorie de la régulation [Boyer et Neffa, 2004 ; 2007].

Ce modèle visait à corriger les déséquilibres du mode de développement antérieur marqué par une forte inflation et une instabilité macroéconomique. L'adoption d'un régime monétaire dans lequel la monnaie nationale est définie par un taux de change fixe et irrévocable par rapport au dollar américain et la complète levée des restrictions aux entrées de capitaux suscitent un afflux massif d'investissements directs et de portefeuille. De ce fait, le taux de change se révèle soutenable et permet l'acquisition de biens d'équipement pour moderniser le secteur industriel exportateur, mais aussi pour soutenir le pouvoir d'achat, condition essentielle à la croissance de la consommation. Pourtant, la surévaluation du taux de change déclenche une contraction de la base industrielle — certes devenue plus productive —, mais tellement réduite qu'elle compromet la capacité de remboursement de la dette extérieure libellée en dollars [Kalantzis, 2006]. La persistance d'une appréciation favorable par les marchés financiers et le FMI dissimule un temps cette fragilité, ce que conforte la bonne résistance de l'économie argentine aux répercussions de la crise de 1997.

Les déséquilibres macroéconomiques sont encore aggravés par le fait que politiques monétaire et budgétaire sont devenues procycliques. Lorsque les financiers internationaux en prennent conscience, la brutale sortie des capitaux précipite une crise bancaire, l'incapacité de remboursement de la dette publique, accompagnée d'une crise sociale qui se convertit en une instabilité

gouvernementale. C'est une grande crise au sens de la théorie de la régulation.

On observe ainsi une amplification des processus à l'œuvre dans les régimes d'accumulation, impulsée par la finance des États-Unis et du Royaume-Uni : les bénéfices de court terme de l'ouverture aux capitaux internationaux dissimulent les effets négatifs sur la capacité de remboursement qui se cumulent dans la dette extérieure [Boyer *et al.*, 2004]. La crise argentine est particulièrement dramatique, car le gouvernement s'est endetté dans une monnaie étrangère, alors que les États-Unis avaient une banque centrale qui pouvait émettre, sans limite, des dollars.

On mesure l'asymétrie entre les pays financièrement dominants et ceux qui, au contraire, sont dépendants de l'évaluation des investisseurs internationaux.

Deux régimes du capitalisme industriel contemporain

La comparaison des États-Unis et de la Chine (chapitre VIII) suggère que, dans le monde contemporain, l'opposition canonique est construite entre capitalismes financier et industriel. Néanmoins, l'observation des trajectoires allemande et française suggère qu'il importe de distinguer au moins deux régimes au sein des pays de vieille industrialisation. Certains s'inscrivent dans une recherche d'un pouvoir de marché grâce à l'innovation et la différenciation par la qualité et les services associés aux biens industriels, d'autres, marqués par une forte inertie par rapport à la période du fordisme, continuent à produire des biens relativement standardisés pour lesquels la compétition porte sur la réduction des coûts.

Cette opposition recoupe la distinction entre les industries *price-maker* et *price-taker*, essentielle pour comprendre comment, en Europe, un même choc sur le taux de change a pu déboucher sur des trajectoires macroéconomiques divergentes [Aglietta *et al.*, 1980a ; 1980b].

À la lumière des paramètres qui résultent d'estimations économétriques, on peut mettre en évidence trois configurations :

— la France souffre d'une spécialisation médiocre. Du fait de la construction européenne, son marché intérieur est concurrencé, les salaires bénéficient d'une indexation et les rendements d'échelle sont la source des gains de productivité. La conjonction de ces caractéristiques défavorables explique l'apparition d'un cercle vicieux dans lequel l'économie ne parvient pas à surmonter son handicap de spécialisation ;

— l'Allemagne explore un cercle vertueux qui conforte son avantage mondial en matière d'équipement et de biens durables haut de gamme puisqu'une réévaluation de la monnaie relance l'investissement et améliore même la balance commerciale ;

— le Japon bénéficie d'un autre type de configuration vertueuse. Elle tient essentiellement au fait que le pays n'est pas soumis à la concurrence internationale sur son marché intérieur et que les salaires répondent à la conjoncture qui, elle-même, est liée à celle de l'économie mondiale. Ainsi, l'investissement n'est pas pénalisé et la spécialisation peut s'approfondir.

Cette référence est ancienne, les structures organisationnelles de ces trois pays ont connu des mutations, mais la conjoncture des années 2010 ne contredit pas ce diagnostic.

Les régimes sociaux-démocrates : crises, mais résilience

En un sens, ces pays appartiennent à la même catégorie que l'Allemagne puisqu'ils ont su construire un système d'innovation leur permettant de s'insérer dans l'économie mondiale grâce à des produits incorporant une haute valeur ajoutée. On a déjà montré la complémentarité qu'entretenaient système d'innovation et système de protection sociale (chapitre VI). Mais il reste à expliquer pourquoi, en dépit d'une grave crise financière dans les années 1990 — en Suède par exemple —, les économies sociales-démocrates ont pu maintenir cette spécificité.

La raison tient à l'imbrication de l'économique et du politique qui, dans les pays nordiques, est censée représenter la société [Boyer, 2015b]. Le fait que la couverture sociale soit une question liée à la citoyenneté et non pas à la solidarité au sein du monde du travail stabilise le pouvoir de négociation des salariés. Alors que, dans les sociétés anglo-saxonnes, l'accès au politique est lié au succès dans la sphère économique, l'ordre politique assure que toutes les parties prenantes peuvent avoir accès au processus de prise de décision. C'est l'une des deux conditions de la démocratie [Tilly, 2007], l'autre étant la capacité de l'appareil d'État à mettre en œuvre les politiques décidées à l'issue du processus de délibération. C'est précisément le cas de la plupart des économies nordiques pour lesquelles la transparence des gouvernements par rapport aux citoyens est la plus exigeante.

Les régimes rentiers et leur rôle international

Le rôle du prix de l'énergie et des matières premières a déjà été évoqué à l'occasion de la rupture de la croissance des trente glorieuses ou du report de la spéculation sur les matières premières après la grande crise de 2008. Traditionnellement, la macroéconomie considère ces événements comme exogènes et souvent accidentels. Or, lorsque l'on passe de l'État-nation à l'économie-monde, il importe de théoriser la formation des prix relatifs entre produits manufacturés et ressources naturelles. Au sein de quel régime politico-économique sont donc extraites et vendues les ressources naturelles ? C'est une invitation à s'intéresser aux États rentiers.

En un sens, et sous une autre terminologie, c'était déjà la préoccupation des auteurs du rapport sur les limites de la croissance. Ils osèrent réhabiliter une intuition malthusienne : le caractère explosif de la croissance économique aura pour limite la finitude des ressources non renouvelables [Meadows et Randers, 1972].

L'histoire des capitalismes est rythmée par l'évolution du prix de l'énergie

À nouveau, une approche historique facilite la théorisation de ce régime (tableau 19).

Lorsque, dans les années 1990, le Japon semble supplanter les États-Unis en matière de modèle industriel, une spéculation à la fois boursière et immobilière se déclenche [Boyer et Yamada, 2000]. Après la rente pétrolière, ce second épisode témoigne de l'endogénéité de la formation des rentes foncières. Il est remarquable qu'un processus équivalent intervienne dans le cadre de la « nouvelle économie » : sa concentration géographique dans la Silicon Valley conduit à une flambée de l'immobilier qui, en retour, pénalise l'essor de ce nouveau district industriel. Dans les deux cas, l'anticipation d'une révolution technologique/organisationnelle vient buter sur la rareté typique d'une rente de localisation.

Aux États-Unis, la libéralisation et l'innovation financières — en l'occurrence la possibilité de titriser des crédits immobiliers de piètre qualité — culminent avec une bulle immobilière d'une intensité sans précédent. À nouveau, rente au sens traditionnel et rente liée à l'asymétrie constitutive de l'offre d'instruments financiers complexes se conjuguent. Le dernier épisode de la quête de rendements très élevés se reporte sur la spéculation sur les matières premières, l'or et même les produits agricoles.

Tableau 19. **Les étapes du retour de la rente**

Dates	Nature de la rente Événement/ Phénomène	Type de rente	Impact économique	Conséquences sur les politiques
1973 puis 1979	Renchérissement brutal du prix du pétrole par décision de l'OPEP.	Pétrolière.	Stagflation, récessions et accumulation d'épargne hors économies industrialisées.	Erreur de diagnostic (un choc d'offre). Émergence de nouvelles politiques économiques.
Décennie 1980	Anticipation de la domination industrielle du Japon.	Foncière, urbaine favorisée par la finance.	Un boom, puis une longue période de stagnation.	Mise en évidence de l'impuissance de la politique économique face à la déflation.
Décennie 1990	Révolution technique de la « nouvelle économie » aux États-Unis.	L'innovation partiellement convertie en rente foncière dans la Silicon Valley.	Une accélération de la croissance, puis une récession.	Maintien des taux d'intérêt très bas car faible inflation et nécessité de relance.
2000-2008	Libéralisation financière et titrisation massive aux États-Unis.	Rente financière par asymétrie d'information + rente foncière urbaine.	Une crise systémique américaine, puis mondiale.	Généralisation des politiques non orthodoxes.
Décennie 2008-2013	Extrême liquidité de capitaux à la recherche de rendements élevés.	Spéculation sur les ressources naturelles et foncières agricoles à l'échelle mondiale.	Grande instabilité de l'économie mondiale.	Tensions Chine/émergents/pays industrialisés.

On peut s'étonner que la recherche macroéconomique généraliste se soit si peu intéressée au phénomène de rente. Or certains chercheurs régulationnistes ont proposé une théorisation de la dynamique macroéconomique de pays qui vivent quasi exclusivement

des exportations de pétrole et de la distribution de la rente correspondante [Hausmann et Marquez, 1986]. Ce cadre d'analyse s'est révélé précieux pour comprendre les déséquilibres structurels des économies latino-américaines (chapitre VIII, tableau 17).

Le retour de la rente, un besoin de théorisation

Lorsque le modèle productif fordiste est entré en crise, le paradigme keynésien a été supplanté par la référence à la dynamique schumpétérienne de l'innovation. En effet, cette dernière permet de créer des rentes oligopolistiques, voire monopolistiques, pour restaurer le taux de profit et relancer une autre vague d'investissements. Il est un second type de rente liée à l'accélération de l'urbanisation qui va de pair avec la modernisation industrielle : ce phénomène est essentiel dans la dynamique de l'économie chinoise depuis les années 2000 (chapitre VIII). Avec la raréfaction des terres agricoles sous l'effet de cette urbanisation ou/et du changement climatique, on observe aussi un retour de la rente agricole, qui elle-même peut devenir le support d'une spéculation financière.

Dans certaines régions du globe, l'accès à l'eau devient difficile et constitue une source de conflits, au point de faire apparaître une rente hydrique. Enfin, le spectre du blocage prochain de la croissance fait un retour remarqué avec la raréfaction de certaines ressources minières — les terres rares —, composantes nécessaires des produits de haute technologie.

En fait, la séquence de ces diverses rentes renvoie à l'extension géographique du capitalisme et sa répercussion sur l'ensemble des autres secteurs — urbain, agricole, minier —, sachant qu'en dernière instance la finance peut s'emparer de chacun d'entre eux et les convertir en une nouvelle source de profit. Depuis les années 2000, la rente financière semble vouloir totaliser l'ensemble des rentes que produit le basculement du capitalisme dans une nouvelle époque.

Cela est très imparfaitement pris en compte dans la littérature économique courante. Historiquement, les macroéconomistes ont cherché à incorporer la rente à l'occasion de la découverte de gisements pétroliers ou gaziers aux Pays-Bas, dans une économie déjà industrialisée, sous un régime typiquement capitaliste [Corden et Neary, 1982]. La solution proposée consiste à montrer que le taux de change surévalué qui en résulte hypothèque le développement de l'industrie et, à terme, ralentit la croissance. Connu sous le nom de « maladie hollandaise » ou de « malédiction des ressources

naturelles », ce modèle est appliqué de façon indiscriminée aux pays qui vivent exclusivement de la rente. Or cette assimilation pose problème, car elle dissimule les caractéristiques spécifiques d'un régime atypique par rapport à un capitalisme industriel.

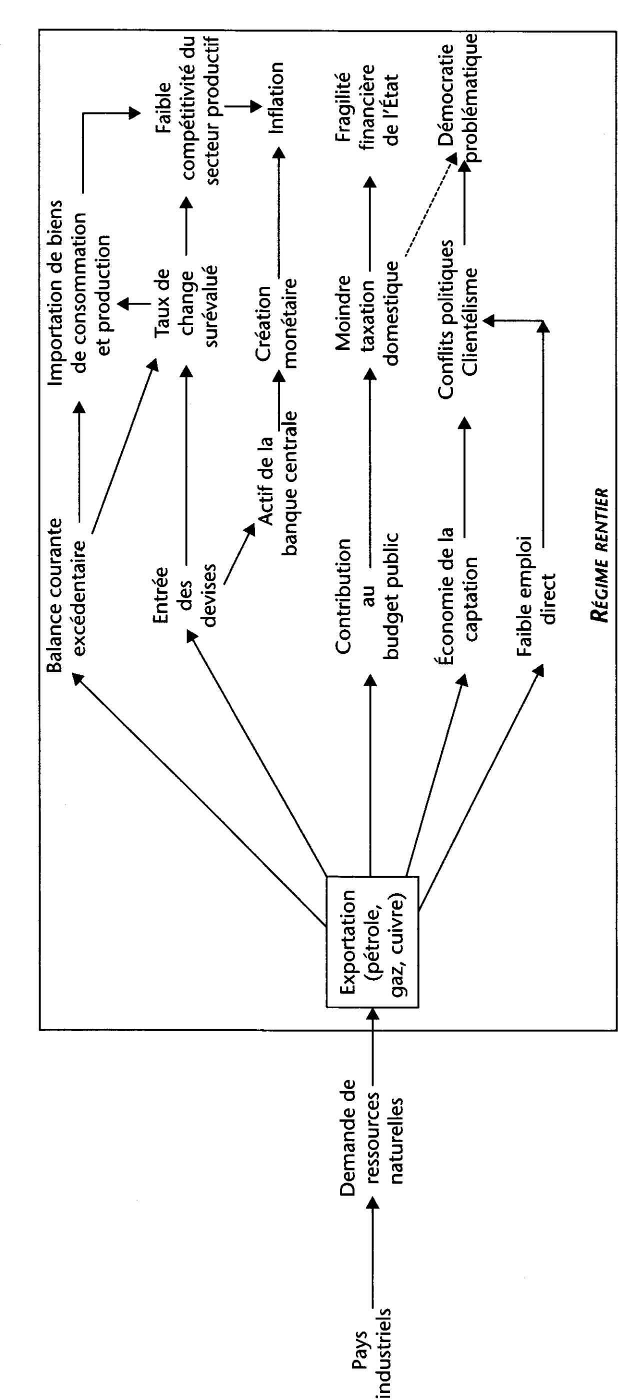
Les régimes rentiers ne sont pas capitalistes

Dans un régime rentier pur, nombre de caractéristiques sont hétéronomes par rapport à un régime dominé par le capitalisme (figure 36). En premier lieu, la spécialisation est très étroite : Venezuela, Arabie Saoudite et Algérie vivent de l'exportation de pétrole ou de gaz et le Chili des années 1950 vit principalement du cuivre. La Russie elle-même entre dans cette catégorie puisque, dans les années 2010, le pétrole et le gaz représentent 70 % de ses exportations et 52 % de son budget public [*The Economist*, 2014]. Or la demande correspondante dérive des besoins des pays industriels, de sorte que leurs cycles économiques et leurs grandes crises se répercutent immédiatement sur la situation des pays rentiers qui ne disposent donc que d'une très faible autonomie par rapport à l'économie mondiale.

Cette dépendance de la conjoncture nationale à l'égard des exportations façonne l'ensemble du mode de régulation à travers cinq mécanismes principaux. Le premier a trait à la surévaluation de la monnaie nationale qu'entraîne une balance courante d'autant plus excédentaire que le pays est peu peuplé et n'a pas de projet de développement autonome. Cette surévaluation pénalise le (modeste) système productif, car les importations sont plus compétitives que les produits domestiques. Un troisième mécanisme est encore plus fondamental : le bilan de la banque centrale se gonfle à partir des entrées de capitaux liées à l'exportation et, en l'absence de stérilisation, la rencontre d'un secteur productif peu compétitif et de l'abondance de crédits conduit à une forte et instable inflation.

Un quatrième mécanisme transite à travers la structure des recettes budgétaires : le plus souvent, les rétentions sur les exportations constituent l'essentiel du financement, ce qui induit une fragilité financière de l'État. Lorsque le volume et les prix chutent sur le marché mondial, le budget public enregistre un déficit qu'il est difficile de compenser par une augmentation des taxes domestiques. En effet, dans une économie de la captation, les groupes et les individus les mieux placés cherchent à s'approprier une partie de la rente. Ils ne sont pas disposés à payer un impôt, d'autant plus

Figure 36. L'hétéronomie des régimes rentiers



Source : retranscription graphique des analyses de Hausmann et Marquez [1986].

qu'il serait progressif. Les régimes rentiers purs sont donc parmi les plus inégalitaires. Enfin, compte tenu de la faiblesse de l'emploi dans le secteur d'extraction des matières premières et de la petite taille du secteur productif, l'État est fondamentalement clientéliste et rarement démocratique.

Il est donc essentiel de reconnaître la spécificité des régimes rentiers purs : ils ne représentent pas de simples frictions introduites dans un modèle de capitalisme industriel ou financier, mais ils constituent un mode de développement — et parfois de non-développement — à part entière. Ils ne doivent pas non plus être confondus avec les régimes hybrides, par exemple celui du Brésil (chapitre VIII), ni avec le capitalisme social-démocrate norvégien pour lequel la gestion de la rente pétrolière, par un fonds souverain investissant dans le monde entier, ne bouleverse pas le compromis fondateur de cette société.

Les régimes rentiers et la dynamique de l'économie mondiale

La distribution internationale des excédents et déficits de la balance des paiements courants, ou encore celle des réserves de change montrent que les régimes rentiers sont parties prenantes à l'équilibre, la dynamique de l'économie mondiale. Précisément, l'hétéronomie de leur mode de régulation, en interaction avec la dynamique des capitalismes industriels et financiers, façonne l'évolution des termes de l'échange et la croissance mondiale.

À la suite de Nicholas Kaldor [1963 ; 1967], la dynamique de l'économie mondiale peut s'analyser comme résultat de l'interaction de deux logiques différentes [Boyer, 2011c] :

— d'un côté, dans les *capitalismes industriels*, l'évolution de la production manufacturière qui mobilise des rendements d'échelle croissants peut rencontrer deux limites : une insuffisance de la demande ou une pénurie de main-d'œuvre et de ressources naturelles. Le premier facteur est crucial dans le passage de l'expansion à la récession. Le second frein à la croissance, compte tenu des considérables réserves de main-d'œuvre à l'échelle mondiale, est la limitation des ressources naturelles qui n'ont aucune raison de croître au même rythme que celui de la production manufacturière ;

— d'un autre côté, le *secteur rentier*, celui des ressources naturelles, se caractérise par une productivité décroissante lorsque, à court terme, croît la demande. Le délai qui sépare une croissance de la demande et la possibilité de la satisfaire est habituellement beaucoup plus long que pour la production manufacturière. De ce

fait, une phase d'expansion mondiale finit par se confronter à une croissance du prix des ressources naturelles qui pénalise le taux de profit et par conséquent l'investissement et l'extension des capacités de production. *A contrario*, la flambée du prix des ressources naturelles rentabilise de nouveaux gisements et/ou suscite des innovations technologiques susceptibles de faire baisser les coûts d'extraction. Après un délai souvent considérable, la surcapacité dans le secteur des ressources naturelles fait baisser leurs prix et un nouveau cycle peut alors s'amorcer.

À l'époque contemporaine, il faut ajouter une troisième logique qui a sa propre temporalité, celle du *capitalisme financier*. D'une part, il change la forme du cycle industriel du fait d'une élasticité très forte de l'offre de crédit. D'autre part, le capitalisme financier trouve dans les phases de pénurie de certaines ressources non renouvelables de nouveaux instruments de spéculation. On peut avancer l'hypothèse que le renversement de la détérioration de longue période des termes de l'échange, intervenue à partir des années 2000, résulte pour partie de cette nouveauté, en relation avec la vitesse d'industrialisation des pays qui, telle la Chine, doivent importer la majorité des matières premières nécessaires à l'industrie manufacturière.

Le fait que l'économie-monde ne soit plus bipolaire mais tripolaire a d'importantes conséquences pour sa dynamique. En effet, la configuration contemporaine rappelle le problème des trois corps tel que l'a formalisé Henri Poincaré [1923] dans son ouvrage sur la mécanique céleste. Les systèmes dynamiques correspondants livrent une grande variété d'évolutions, y compris chaotiques, alors même que les équations de la gravité paraissent avoir les bonnes propriétés pour produire une évolution régulière. Bien sûr, les relations qui décrivent les interactions entre ces trois régimes sont très différentes de celles de la physique, mais conceptuellement cette référence alerte sur la nouveauté que représente une économie multipolaire qui peut tout aussi bien s'en trouver stabilisée que fragilisée et source de crises, entendues ici au sens de franchissement d'une bifurcation vers le chaos [Thom, 1972 ; 1983].

La mondialisation : un concept trop global

Tous les changements qui ont été précédemment pointés n'ont pas été ignorés par les chercheurs, économistes, théoriciens de la gestion, géographes, politologues et historiens. Une énorme

littérature que l'on se propose de passer brièvement en revue s'est regroupée sous le mot fétiche *globalisation* en anglais, « mondialisation » en français.

Un processus multiforme et complexe

Rétrospectivement, il se pourrait que les trente glorieuses aient marqué l'apogée de l'État-nation. En effet, un système international permissif et stable avait permis la recomposition des structures productives sur une base nationale. La dynamique régionale semblait elle-même n'être que la projection spatiale des formes institutionnelles nationales, dans la mesure où nombre de spécificités héritées du passé avaient été érodées par la modernisation fordiste.

Dans les années 1980, s'était imposée une caractérisation des transformations intervenues : l'évidement des capacités d'intervention de l'État-nation était la conséquence d'un double mouvement d'internationalisation, sous l'impulsion des multinationales, et de décentralisation, à la recherche de bases régionales ou locales à la compétitivité. Mais cette description ne suffit plus, car la mondialisation a pris encore d'autres formes. Si l'on se place au milieu de la décennie 2010, la nouveauté tient à la coexistence d'un ensemble de cinq niveaux de régulations enchevêtrées [Boyer, 2000d].

La Silicon Valley, le Bengalore et les *Länder* allemands, la Catalogne, l'Écosse et la Flandre, autant de *régions* qui ont su développer de nouveaux processus d'innovation et de production ou de captation de rentes leur permettant de s'insérer avec succès dans l'économie mondiale. Ces territoires revendiquent ainsi une plus grande autonomie à l'égard de l'État central. Les responsables politiques de ces régions souhaitent par exemple conserver une plus grande part des bénéfices que leur internationalisation procure à la société nationale. La généralité de ce mouvement a suscité la notion de « nouvel égoïsme territorial » [Davezies, 2015]. À cet égard, l'appartenance à une même zone d'intégration économique, l'Union européenne, pourrait ouvrir la perspective d'une Europe des régions supplantant celle des nations.

Une deuxième modalité de la mondialisation consiste en la multiplication d'*arrangements sectoriels transnationaux*. Dans le passé, ils concernaient le pétrole, l'agriculture, les transports aériens ; dans les années 2010, ils couvrent aussi l'environnement (la convention sur la biodiversité, chapitre VI), les normes de qualité des processus de production industrielle, les normes comptables, et les embryons de normalisation de l'e-commerce, pour ne pas nommer à nouveau

les conceptions de la politique monétaire au sein de la communauté des banquiers centraux.

La littérature reconnaît pleinement le *rôle des multinationales* comme acteurs clés de la mondialisation. En un sens, elles internalisent en leur sein les processus productifs à travers les frontières nationales. Dans un premier temps, ce mouvement a permis d'éroder le pouvoir des oligopoles nationaux, mais du fait de l'importance des rendements d'échelle et d'organisations liés à la possibilité de vendre le même produit dans le monde entier, ces multinationales sont devenues des quasi-monopoles mondiaux (Google, Facebook, Microsoft) que les gouvernements peinent à contrôler du fait de leur mise en concurrence et de la persistance de paradis fiscaux dont les théories économiques ont tendance à sous-estimer le rôle [Chavagneux et Palan, 2012]. Ce phénomène vaut pour les banques d'investissement dont la présence mondiale et la réactivité à l'événement ont contribué à discipliner ceux des États-nations qui ont laissé filer leur endettement [Chavagneux et Filipponnat, 2014].

Sous la pression de ces trois séries d'acteurs (les pouvoirs politiques locaux, les intérêts sectoriels se projetant au niveau mondial et les multinationales), la plupart des États-nations — mais pas tous, comme le montre la Chine (chapitre VIII) — ont vu se restreindre leur zone de souveraineté. Une stratégie a donc consisté à déléguer certaines de leurs prérogatives souveraines à un niveau multinational, par exemple européen, afin de retrouver un pouvoir de négociation vis-à-vis de ceux qui s'expriment à l'échelle mondiale.

La négociation de traités de libre-échange est la cinquième modalité de l'internationalisation, la plus traditionnelle. On a vu se multiplier des traités bilatéraux d'ouverture réciproque des marchés, alors que les efforts de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour construire un nouveau régime multilatéral étendu n'ont pas rencontré le succès, du fait de l'hétérogénéité des intérêts entre pays développés et en voie de développement. En ce sens, on ne peut pas parler d'un régime global régissant le commerce international. On retrouve le même blocage concernant l'émergence des biens communs mondiaux.

Entre le national et le mondial : l'intégration européenne

Dans le passé, on a pu observer des tentatives de construction d'union douanière et/ou monétaire, mais rares furent celles qui

firent époque. Serait-ce une réponse au dilemme que rencontrent les États-nations face à l'internationalisation en l'absence de l'équivalent d'un gouvernement mondial ou tout au moins d'un système international succédant à celui de Bretton Woods ?

Mobiliser plusieurs disciplines et outils des sciences sociales

Dans la littérature qui visait à éclairer la création de l'euro, les analyses économiques ont eu un rôle déterminant : quels étaient les avantages et les inconvénients de la fixation de taux de change irrévocables pour la conduite des politiques économiques en Europe ? Les conditions d'une zone monétaire optimale — prépondérance de chocs symétriques, flexibilité des prix et mobilité du capital et du travail — étaient-elles satisfaites ? Comme ce n'était pas le cas, la nouvelle macroéconomie classique affirma que l'irrévocabilité du passage à la monnaie unique polariserait les anticipations de tous les acteurs, privés et publics, afin d'entreprendre les réformes transformant le Vieux Continent en une zone monétaire optimale.

La légitimité de l'euro devait être le résultat d'une plus grande efficience économique dans la maîtrise de la conjoncture. Pour les théories institutionnalistes de la monnaie, cette croyance était erronée, car toute monnaie doit être appuyée sur un ordre et un pouvoir politiques, ce qui se manifeste avec évidence lors des crises monétaires [Aglietta et Orléan, 2002 ; Théret, 1996b]. C'était aussi oublier que la légitimité politique de la construction européenne était une condition de sa viabilité à long terme. Il est à cet égard remarquable que l'on ait si peu discuté la question de l'euro à partir d'une analyse politique des différentes formes de fédéralisme, ce qui fut précisément l'approche de recherches inspirées par la théorie de la régulation [Théret, 2008 ; Boismenu et Petit, 2008].

En conséquence, au fur et à mesure de l'extension des compétences déléguées à l'Europe, les analyses auraient dû compléter l'approche économique par une autre privilégiant la question du pouvoir et de la nature de la gouvernance qui étaient supposés remplacer la juxtaposition des gouvernements des pays membres (figure 37).

La construction européenne : le chassé-croisé entre le politique et l'économique

La mise en perspective historique montre que, dès l'origine, la construction européenne fut un projet politique : éviter la

Figure 37. **De l'analyse économique à la science politique**

	Zone de libre échange	Union douanière	Marché commun	Marché unique	Union économique	Une forme de fédéralisme
Commerce						
• Baisse des droits de douane	*1	*	*	*	*	*
• Tarifs extérieurs commun		*2	*	*	*	*
• Mobilité du capital et du travail			*3	*	*	*
• Politique de la concurrence				*4	*	*
Institutions nationales affectant le commerce						
• Impôts					*5	*
• Subventions					*	*
• Crédit					*	
Institutions fédérales						
• Monnaie commune						*6
• Budget fédéral						*
• Représentations politiques						*

répétition des deux guerres mondiales qui ruinèrent le Vieux Continent en organisant la concurrence économique entre pays, d'abord dans le domaine limité du charbon et de l'acier, puis pour un nombre croissant de produits industriels et agricoles. Le politique définissait la finalité, et l'économie était mobilisée comme moyen de l'atteindre.

Il s'ensuit une longue période de marche vers la construction du marché unique, périodiquement perturbée par la récurrence de crises de change marquées par la réévaluation du deutsche Mark et la dévaluation du franc et de la lire. C'est de cette époque que date une approche fonctionnaliste des avancées de l'européanisation. Pour préserver le grand marché européen, il importait donc de stabiliser les taux de change. Si, du fait de la libéralisation de flux de capitaux internationaux, ceci se révèle de plus en plus difficile, pourquoi ne pas fixer de façon irrévocable les parités et créer une monnaie non pas commune comme le proposaient des experts anglais, mais unique, qui résulte d'un compromis essentiellement politique entre les gouvernements français et allemand ?

Compte tenu de la domination des conceptions monétaristes de la politique, la Banque centrale européenne (BCE) reçoit le mandat de stabiliser l'inflation ; il lui est interdit de refinancer les dettes

publiques nationales. Pour rendre crédible cet ensemble, le pacte de stabilité et de croissance fixe une limite aux déficits publics et au rapport du total des dettes publiques au PIB. Les marchés financiers interprètent ce nouveau système comme autorisant un redéploiement de leurs placements à l'échelle européenne, puisque le risque de change a disparu et que les politiques budgétaires sont sous contrôle. C'était oublier que la stabilité monétaire ne garantit pas la stabilité financière : au contraire, les bas taux d'intérêt consentis sur les dettes publiques de l'Espagne ou de la Grèce suscitent des bulles immobilières et/ou une croissance par le crédit aux consommateurs et aux gouvernements.

Avec la crise des dettes souveraines ouverte en 2010, les responsables européens découvrent qu'il faut construire les instruments permettant de traiter une crise des dettes publiques, mais aussi du crédit bancaire, dans la mesure où les banques commerciales sont les principales acheteuses des bons du Trésor de leur pays. Mais l'Union bancaire dont le principe est adopté engage les finances publiques, ce qui pose la question de la solidarité entre pays européens — question politique qui avait été soigneusement écartée des discussions préliminaires au lancement de l'euro. Ce chassé-croisé entre l'économique et le politique est au cœur de l'intégration européenne, mais il atteint un point critique dans les années 2010 : la méthode fonctionnaliste qui a fait le succès des précédentes étapes de l'intégration atteint ses limites, car elle ne suffit pas pour fonder un compromis politique global dans lequel une *Europe des règles* de bonne gestion aurait pour complément une solidarité à travers une *Europe des transferts* entre pays membres [Boyer, 2013b ; 2013c]. Or cette terminologie a été créée par les gouvernements des pays qui entendent bloquer la mutualisation des risques et des bénéfices de l'intégration.

Des représentations qui portent un diagnostic erroné

Comment expliquer la sévérité et la durée de la crise des dettes souveraines ? Il faut à nouveau faire intervenir le rôle des représentations, savantes ou non, à la lumière desquelles fut lancé l'euro. Avec l'abandon de la macroéconomie keynésienne, la nouvelle macroéconomie classique s'est imposée comme référence, tant dans le monde académique que pour les banques centrales. Or ses hypothèses fondatrices se révèlent incapables de cerner les conséquences de l'euro tant elles véhiculent la vision d'une économie de marché auto-équilibrée (tableau 20).

Tableau 20. **Les conséquences de la nouvelle macroéconomie classique sur la viabilité de l'euro**

Hypothèses	**Mécanismes impliqués**	**Conséquences pour l'euro**	**Degré de réalisme**
Une monnaie exogène créée par la seule banque centrale.	Monétarisme à l'ancienne. Neutralité de la monnaie à long terme.	La stabilité des prix est l'objectif premier de la banque centrale.	Dans les systèmes financiers modernes, la monnaie est endogène, résultat du crédit bancaire.
Un équilibre de plein-emploi.	Complète flexibilité du salaire et de l'emploi. Le chômage est volontaire.	Pas d'arbitrage inflation/ chômage.	Important et permanent chômage involontaire dans l'UE.
Les chocs symétriques l'emportent sur les chocs asymétriques propres à chaque pays.	Une politique monétaire commune assure l'essentiel des ajustements macroéconomiques.	La zone euro peut être viable même si ce n'est pas une zone monétaire optimale.	Une même politique monétaire implique des évolutions divergentes du fait de l'hétérogénéité des régulations nationales.
Anticipations rationnelles pour tous : – firmes – ménages – gouvernements.	À nouvelle règle de politique économique, changement des stratégies des acteurs privés et publics.	L'irréversibilité de l'euro est cruciale pour sa crédibilité.	Firmes et banques s'adaptent... mais pas tous les gouvernements qui sont clientélistes.
La même taille pour tous.	Existence de mécanismes génériques communs à tous les pays.	L'euro va accélérer la convergence nominale et même réelle.	Le Marché unique induit un approfondissement de la division du travail, donc une hétérogénéité croissante.

Il est d'abord surprenant que la monnaie soit considérée comme exogène, c'est-à-dire créée par chaque banque centrale sans qu'intervienne aucune banque commerciale, alors que dans les systèmes financiers modernes elles sont à l'origine du crédit, des besoins de refinancement et finalement de l'intervention de la banque centrale. Cette référence théorique, qui date d'une

conception monétariste apparue comme obsolète dès les années 1980, a occulté les bulles spéculatives liées à l'envolée du crédit privé, facilitée par les bas taux d'intérêt nominaux.

En deuxième lieu, dans la nouvelle synthèse entre néoclassiques et néokeynésiens, le plein-emploi devrait prévaloir, car le chômage observé ne peut être que volontaire. Cette interprétation est intenable lorsqu'une récession, et parfois même une dépression — par exemple en Grèce —, se traduit par une sous-utilisation marquée des équipements et un chômage typiquement involontaire. Il en résulte alors la recommandation de pousser les feux de la déréglementation du marché du travail. Cette représentation a la particularité d'insister sur la nature des chocs affectant les économies candidates à une union monétaire : s'ils sont symétriques, la politique monétaire pourra y répondre, s'ils sont propres à un pays, il devra y faire face grâce à sa politique budgétaire. C'est oublier le caractère endogène du cycle du crédit et le fait que, dans le passé, les politiques monétaires et de change national assuraient la compatibilité de modes de régulation différents. *A contrario*, une politique monétaire unique va révéler l'hétérogénéité des modes de régulation.

Deux autres hypothèses continuent à brouiller l'analyse des conséquences de l'euro. D'une part, tous les agents sont supposés capables de se former une image exacte des conséquences à long terme de l'euro, à quelques aléas près. Cette hypothèse d'anticipations rationnelles, généreusement attribuée aux entreprises, aux salariés, aux consommateurs et aux gouvernements, est quelque peu ironique. Si les meilleurs experts des questions monétaires se sont quasiment tous trompés sur la viabilité de l'euro, comment les individus auraient-ils pu formuler des anticipations plus exactes ? D'autre part, tous les pays membres de l'Union monétaire sont supposés avoir le même type de régulation, à des effets de taille près. Si, en revanche, les capacités productives, la qualité du système public et l'insertion internationale de la Grèce diffèrent totalement de celles de l'Allemagne, alors la monnaie unique va exacerber les divergences macroéconomiques. C'est effectivement ce que l'on a observé, ce qui n'est en rien une surprise [Boyer, 2015a].

Les idées et les représentations partagées par les décideurs politiques et les experts ne sont pas les seules origines de la crise de l'euro, mais elles empêchent de détecter les signes avant-coureurs de crise et contribuent à retarder un diagnostic réaliste des enjeux de l'euro.

Le réglage des politiques économiques nationales, rendu problématique

Une méthodologie beaucoup plus élémentaire permettait de détecter, dès l'origine, que la nouvelle distribution des compétences de politique économique exigeait une reconsidération des politiques nationales et de nouveaux outils. En effet, un gouvernement doit disposer d'autant d'instruments que d'objectifs différents de la politique économique [Tinbergen, 1952 ; 1991].

Cette condition était remplie dans l'âge d'or de l'après-guerre. Très généralement, la politique monétaire avait la tâche de lutter contre l'inflation, la politique budgétaire de maintenir le plein-emploi, la politique de change de garantir l'équilibre extérieur, enfin il revenait à la politique industrielle et d'innovation de promouvoir la croissance à long terme [Boyer, 2013b].

Lorsque les gouvernements européens tentent de réagir à l'instabilité des taux de change entre les monnaies nationales, la possibilité d'un réglage fin de la conjoncture devient plus difficile car, compte tenu de la mobilité des capitaux, on ne peut plus contrôler les taux de change et conserver l'autonomie de la politique monétaire. Ensuite, les conditions d'adhésion à l'euro impliquèrent un contrôle des déficits et de l'endettement publics. La convergence des évolutions nominales — à quelques exceptions près, déjà la Grèce — donna l'impression qu'il serait facile de les maintenir une fois la monnaie unique créée.

En fait, à partir du traité de Maastricht, les divers traités européens ont ôté trois instruments clés des politiques économiques nationales. La politique monétaire est la même pour tous quelle que soit leur conjoncture, le taux de change de l'euro se fixe sur les marchés et il est interdit à la BCE de refinancer directement les gouvernements. Ces trois abandons de souveraineté supposaient que les États membres de la zone euro puissent développer des instruments alternatifs : une politique des revenus devrait empêcher la dérive des coûts de production, le renforcement des politiques d'innovation permettre la croissance, et le recours au financement de la dette publique sur les marchés internationaux devrait être prudent. En effet, ces derniers sont optimistes dans les périodes de boom, quitte à provoquer des bulles spéculatives, et bloquent le crédit lorsque la conjoncture se retourne.

Or il était clair que les différents pays membres étaient très inégalement capables de mener à bien ces politiques, d'où des risques majeurs de divergences macroéconomiques. On pouvait anticiper,

dès l'origine, la crise du réglage conjoncturel de l'Europe [Crouch, 2000 ; Boyer, 2000c] et la faille de sa gouvernance économique [Boyer, 1999a].

Une innovation institutionnelle dont la radicalité a été sous-estimée

Pour la théorie de la régulation, le défi, adressé aux gouvernements, ne se limite pas à la recherche d'une nouvelle politique économique. En effet, c'est la cohérence des modes de régulation émergents qui fait problème. Alors que, dans le passé, la cohérence des cinq formes institutionnelles s'exprimait au niveau national, non seulement l'internationalisation reconfigure la plupart d'entre elles, mais encore la répartition des compétences conduit à une imbrication de trois niveaux de régulation : le national, l'européen et le mondial (tableau 21) :

— le *rapport salarial* continue à se gérer au niveau national car le processus d'étalonnage (*benchmarking*), introduit par la stratégie de Lisbonne [Rodrigues, 2002 ; 2004], est peu contraignant. Mais les forces de la concurrence reportent sur lui l'essentiel des ajustements conjoncturels et structurels à travers l'emploi, le salaire et la couverture sociale (figures 33 et 34) ;

— le *régime de concurrence* tend à s'établir au niveau de l'Union européenne et limite tant les fusions-acquisitions que la possibilité de subventions publiques ;

— le *régime monétaire* est exclusivement européen, ce qui fait de la BCE l'embryon d'une Europe fédérale, même si ce terme n'est jamais employé par les politiques, qui ont à se présenter comme les défenseurs de la souveraineté nationale vis-à-vis de leurs électeurs ;

— l'*insertion internationale* demeure déterminée par les spécialisations nationales, mais elle est aussi conditionnée par d'amples mouvements du taux de change de l'euro par rapport au dollar qui échappent aux responsables politiques aussi bien européens que nationaux. Si les mouvements de capitaux et de marchandises sont régis par des règles européennes, en revanche la gestion des flux migratoires demeure une compétence essentiellement nationale ;

— les *relations État-économie* évoluent sous la contrainte exercée par les autres formes institutionnelles. La taxation s'allège pour les facteurs les plus mobiles (capital, très hautes qualifications), mais s'aggrave pour les autres (travail, immobilier, taxe à la valeur ajoutée...).

Du fait de cette complexité, la cohérence des modes de régulation associés à l'euro devient problématique en matière non seulement

Tableau 21. **L'euro marque un changement d'époque dont l'importance a été sous-estimée par les politiques**

Périodes / **Niveau des formes institutionnelles**	**L'« âge d'or » 1945-1971**	**Les décennies douloureuses 1972-1999**	**Le temps des illusions : l'euro 2000-2009**	**La décennie de tous les dangers 2010-…**
1. Régime monétaire	National.	La recherche de la stabilité des taux de change. Une progressive perte d'autonomie de la politique monétaire.	Institution de l'euro, monnaie unique et non pas commune. Même taux d'intérêt monétaire et taux de change.	Révision de la doctrine de la BCE. Principe de stabilité financière et union bancaire comme complément de l'euro.
2. Rapport salarial	National.	Transformations en réaction à la concurrence internationale.	Demeure une prérogative nationale, mais politique européenne d'étalonnage et de diffusion des meilleures pratiques.	En régime de change fixe au sein de l'UE, austérité salariale, réformes des institutions du travail et de la couverture sociale sont nécessaires pour restaurer la compétitivité.
3. Formes de compétition	Essentiellement nationales.	Impact croissant de la politique européenne favorisant la concurrence.	Élimination des subventions publiques en matière d'industrie et de recherche.	La surcapacité manufacturière mondiale se répercute sur la formation des prix en Europe.

Périodes / Niveau des formes institutionnelles	L'« âge d'or » 1945-1971	Les décennies douloureuses 1972-1999	Le temps des illusions : l'euro 2000-2009	La décennie de tous les dangers 2010-...
4. Insertion internationale	Faible ouverture internationale.	Essor continu des échanges internationaux par rapport à la production.	Stabilisation de la part du commerce intra-européen dans le commerce extérieur.	Maintien/reconstitution d'un excédent commercial au niveau de l'UE.
Et régime de change	Le taux de change est une variable politique.	Les flux financiers, principaux déterminants des taux de change.	Tendance à l'appréciation euro/dollar, mais évolution de la compétitivité du fait de divergence des taux d'inflation.	Douloureuses « dévaluations internes » par austérité salariale, coupe budgétaire et réduction de la générosité de la couverture sociale.
5. Relations État/ économie	Forte croissance de la couverture sociale.	Déficits récurrents du budget public et de la couverture sociale.	Divergence des déficits publics entre Europe du Nord et du Sud.	Crise des dettes souveraines, très inégales selon les pays.
	Une fiscalité redistributive.	Réduction de la progressivité de l'impôt.	Érosion de la base fiscale due à la mobilité du capital.	Caractère régressif des politiques d'austérité.

d'activité économique, mais même d'intelligibilité car les paradigmes des diverses disciplines des sciences sociales éprouvent quelques difficultés à surmonter leur péché originel, à savoir être façonnées par l'État-nation. Rares sont les analystes qui anticipèrent le caractère novateur et radical du lancement de l'euro [Dehove, 1997 ; Théret, 1996b], sans tomber dans la vision catastrophiste qu'ont développée certains économistes américains. Ils n'avaient pas tort de souligner qu'il n'est pas de monnaies viables sans États souverains, mais ils se trompaient quant à la séquence des événements en anticipant une disparition rapide de l'euro [Krugman, 2000 ; 2011a ; 2011b].

Faire coexister des modes de régulation contrastés avec l'euro : mission impossible ?

Le paradoxe qu'entend résoudre l'euro est le suivant : comment décider d'une politique monétaire commune qui soit compatible avec la coexistence de formes contrastées de capitalisme, donc de modes de régulation ?

A priori, il y a peu de chance pour que le taux d'intérêt fixé par la BCE corresponde à cette diversité : il sera trop haut pour les pays vertueux qui auraient besoin de stimuler leur croissance, mais il apparaîtra trop bas pour ceux plus inflationnistes car en expansion rapide. Il est ensuite une seconde source de distorsion : selon les procédures de décision au sein de la BCE, la décision finale peut s'éloigner de ce qu'impliquerait la meilleure politique du point de vue de la zone euro considérée dans son ensemble [Stéclebout, 2004]. C'est ce que confirment des simulations opérées dans les premières années de l'euro. Certes, les pays pour lesquels la politique commune coïncide avec celle qu'ils auraient décidée s'ils avaient gardé leur autonomie monétaire changent de période en période, mais la plupart du temps cette politique est désajustée. Cela ne manque pas de susciter des récriminations au sein de chacune des économies. Le cumul de ces politiques est donc susceptible d'aggraver l'hétérogénéité des évolutions nationales, déjà présente lors de l'adhésion à l'euro.

Une accentuation de la divergence des trajectoires macroéconomiques

Les années 2010-2014 invalident l'hypothèse qui était implicite au lancement de l'euro : le contrôle de l'inflation et la stabilité monétaire devaient favoriser une progressive convergence en

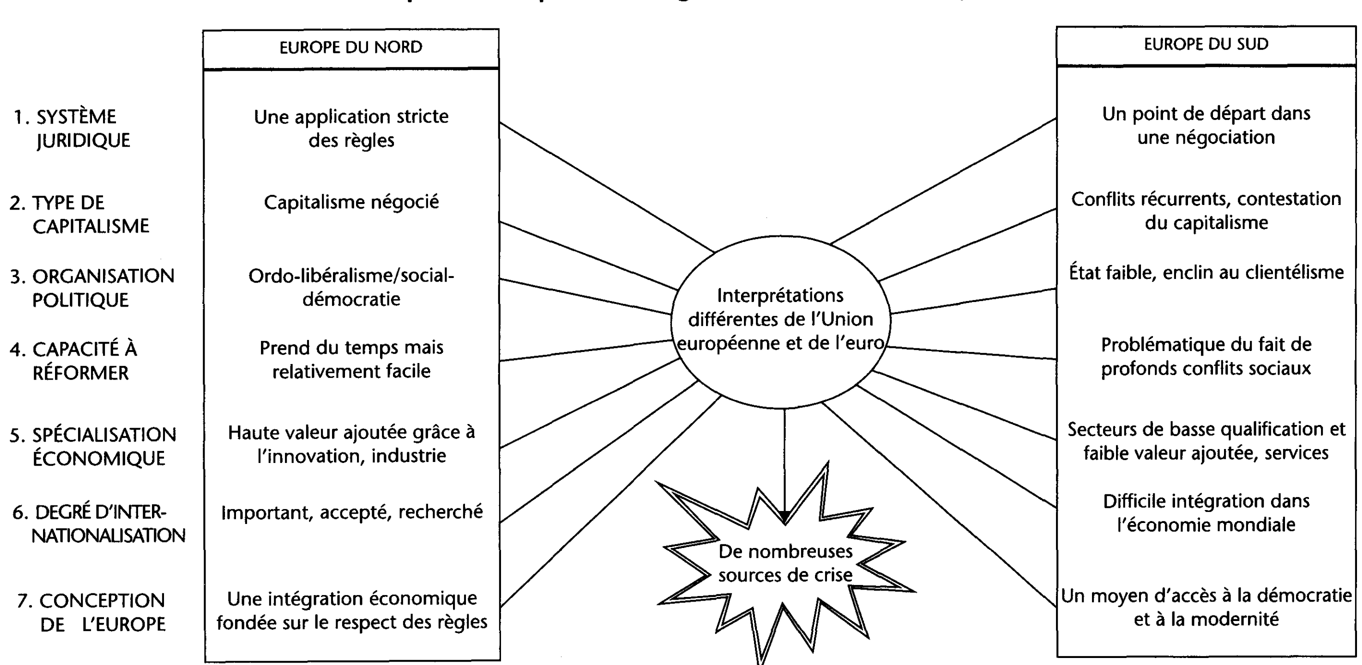
matière de productivité, niveau de vie et performance macroéconomique. Or c'est une évolution inverse que l'on observe pour la plupart des indicateurs [Artus, 2014]. Le plus spectaculaire est sans doute celui du chômage : depuis l'éclatement de la crise européenne ouverte en 2010, le chômage s'est remarquablement réduit en Allemagne alors qu'il a explosé dans le reste de l'Europe. Ce résultat est en partie la conséquence d'une croissance plus rapide de l'Allemagne depuis 2010. Ce regain de croissance facilite un retour à l'équilibre budgétaire, alors que dans le reste de l'Europe le rééquilibrage n'est que partiel et obtenu par de sévères mesures de restriction des dépenses publiques et de la couverture sociale. Enfin, l'évolution de la balance commerciale est spectaculaire : si, à la fin des années 1990, l'Allemagne subissait encore les conséquences défavorables de la réunification, le lancement de l'euro coïncide avec un rétablissement de considérables excédents commerciaux qui représentent en Allemagne près de 7 % du PIB à partir de 2010. Par contraste, le reste de l'Europe accumule jusqu'en 2008 des déficits commerciaux qui ne sont pas soutenables, dès lors que refluent les capitaux hors des pays menacés de défauts de leur dette souveraine.

Une ligne de fracture entre Nord et Sud de l'Europe ?

Cette opposition entre deux groupes de pays ne concerne pas seulement les performances macroéconomiques, car elles dérivent aussi d'un conflit de représentations de ce que devrait être l'Union européenne. En la matière, deux groupes de pays s'opposent, le premier rassemblé autour de l'Allemagne, le second qui comprend la plupart des pays de l'Europe du Sud, la France occupant une place intermédiaire entre les deux (figure 38). Les lignes de fracture sont multiples.

À la conception d'un *ordre juridique* dont le respect strict conditionne la viabilité d'une société, s'oppose une approche beaucoup plus pragmatique du droit comme « intermède entre des forces », c'est-à-dire point de départ d'une négociation, le respect à la lettre d'un contrat n'étant pas nécessaire. Si, dans l'Europe du Nord, le capitalisme a été apprivoisé par la négociation des parties prenantes, ailleurs c'est un objet de contestation récurrente. Une conception bien particulière du rôle de l'État, soit garant d'un ordre juridique stable, soit agent du projet social-démocrate, prévaut au Nord, alors que dans le Sud un État beaucoup plus contesté et interventionniste n'est pas insensible au clientélisme.

Figure 38. **Un conflit d'intérêts et de représentations rend problématique une renégociation des traités européens**



Ces différences institutionnelles se répercutent dans la plus ou moins grande facilité à répondre au changement de l'environnement et pratiquer des réformes. Dans un cas, les réformes prennent du temps car elles doivent être négociées avec toutes les parties impliquées, dans l'autre, elles réactualisent des conflits sociaux profonds hérités de l'histoire.

Les spécialisations économiques apparaissent plus complémentaires que similaires. D'un côté, un long mûrissement du capitalisme industriel a permis de développer des industries mobilisant au mieux les compétences des salariés et leur capacité à innover ; de l'autre, une industrialisation plus tardive et entravée a conduit à une hypertrophie des secteurs abrités de la concurrence internationale. Les attitudes des citoyens à l'égard de la mondialisation sont bien différentes de part et d'autre : elle est considérée soit comme nécessaire et bénéfique, soit comme source de remise en cause de compromis fondateurs de la société.

Lorsque les gouvernements se réunissent lors des sommets européens et tentent de trouver des solutions aux crises successives de l'intégration européenne, il est difficile de concilier deux visions bien différentes de cette intégration. La crise des dettes souveraines, ouverte en 2010, rend manifeste cette opposition entre deux visions et stratégies. De ce fait, l'avenir de l'euro est largement ouvert, ce qui a suscité l'élaboration de divers scénarios [Mazier *et al.*, 2013 ; Boyer, 2014] et une série de propositions de réformes [Aglietta et Brand, 2013 ; Théret, 2008].

Quels régimes internationaux ?

La crise actuelle de l'Union européenne marque-t-elle la fin des espoirs mis dans l'intégration régionale comme alternative à une gouvernance mondiale défaillante ? Est-il fondé de considérer que, en longue période, l'insertion internationale promeut partout des modes de développement efficaces ? La théorie de la régulation a-t-elle une caractérisation propre de la mondialisation contemporaine ?

La diversité des processus de régionalisation

Le succès de l'intégration européenne jusqu'aux années 2000, c'est-à-dire avant le lancement de l'euro, peut s'interpréter comme le résultat de la conjonction de conditions permissives.

Les leçons tirées de l'expérience européenne. — Il importe d'abord que les partenaires partagent un objectif à peu près identique, que les économies ne soient pas de taille trop inégale, que l'ambition du projet final débouche sur de prudents premiers pas. Au-delà d'un certain degré d'intégration, une entité supranationale se doit de défendre le projet commun ; compenser les perdants de l'intégration peut se révéler utile pour désamorcer les blocages sociaux à la recomposition des systèmes productifs. Tant aux États-Unis qu'en Europe, la mise en œuvre du principe de concurrence sur le marché intégré a nécessité la constitution d'autres biens collectifs, par exemple l'unification monétaire [Boyer et Dehove, 2006]. Enfin, il est essentiel de régler les conflits associés à l'intégration par une juridiction supranationale, en charge de l'interprétation des traités et la création d'une jurisprudence.

Si on évalue les divers processus d'intégration régionale à l'aune de ces critères, les autres zones géographiques ont adopté une approche beaucoup plus pragmatique. Le retard d'institutionnalisation qui en dérivait fut longtemps interprété comme une faiblesse, mais les difficultés que l'Union européenne rencontre depuis 2010 pour surmonter sa crise ont rétabli un jugement plus équilibré des forces et des faiblesses de chaque tentative d'intégration régionale.

À ce titre, la densification des relations économiques entre les pays asiatiques depuis les années 1990 constitue un contre-exemple. Alors que, dans le cas européen, les arrangements institutionnels supranationaux ont précédé la mise en mouvement de l'économie, en Asie, compte tenu de la défiance qu'entretiennent les gouvernements en mémoire de leur conflit ouvert durant la Seconde Guerre mondiale, de telles avancées politiques n'étaient pas concevables. En conséquence, ce sont les multinationales, à l'origine japonaises, qui ont lancé le mouvement de délocalisation de la production. Il en résulte une densification des échanges aussi bien interbranches qu'intrabranches entre pays asiatiques [Wang *et al.*, 2011]. Avec la longue stagnation japonaise et la montée en régime de l'industrie chinoise, la division du travail évolue ensuite à l'initiative de la stratégie de relocalisation des multinationales [Yan, 2011]. Si la Chine parvient à rediriger sa production en direction de la demande domestique, la dépendance globale de la zone asiatique par rapport au reste du monde s'en trouvera réduite.

Les leçons de l'intégration asiatique : conserver la flexibilité du taux de change

L'intégration économique de fait qui se poursuit en Asie est riche de leçons. Elle suggère d'abord que l'approfondissement de la division du travail a précédé les besoins de coordination, par exemple en matière de politique monétaire et de taux de change. Une autre leçon concerne le lien entre intégration économique et régime de change. À la fin des années 1990, les autorités européennes furent convaincues que la meilleure réponse à l'instabilité provoquée par la mobilité des capitaux était la fixation de taux de change irrévocables et l'institution d'une monnaie unique. À la lumière de l'expérience, tant en Asie qu'en Amérique du Nord, une politique de change flexible n'a pas empêché les processus d'intégration économique. *A contrario*, le Vieux Continent, en abandonnant son outil traditionnel de rééquilibrage des compétitivités nationales, est entré dans une crise majeure, car les instruments alternatifs — dévaluation fiscale, réduction des salaires, coupes budgétaires — ont pour conséquence de précipiter une récession qui aggrave encore la dette publique [Boyer, 2012b].

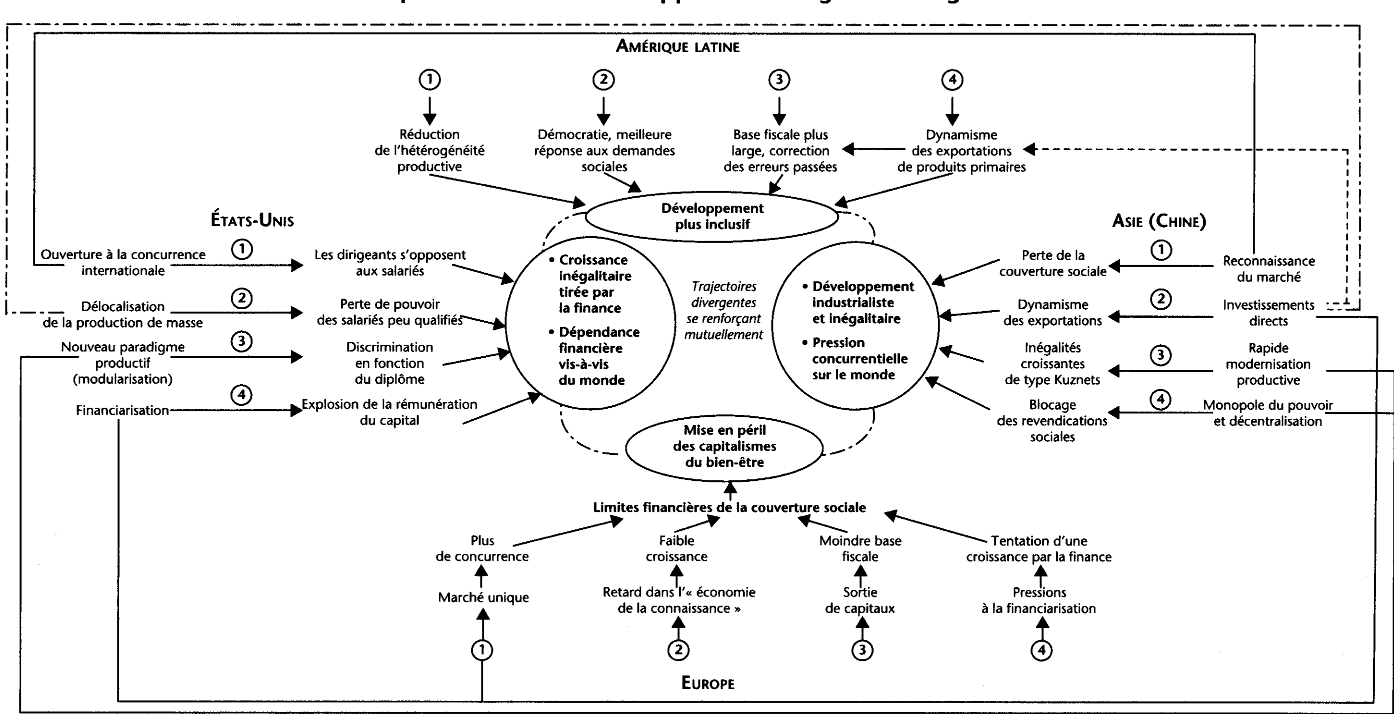
La mondialisation ? Interdépendance accrue entre quatre grands régimes politico-économiques

C'est cette dernière caractérisation que propose la théorie de la régulation au milieu de la décennie 2010. On peut invoquer six arguments en faveur de cette caractérisation (figure 39) :

Le premier s'appuie sur une généralisation de la théorie traditionnelle du commerce international : la spécialisation ne dépend plus seulement des dotations « naturelles », mais des *avantages institutionnellement construits* au fil du temps [Hall et Soskice, 2002].

La *complémentarité des régimes macroéconomiques* des États-Unis et de la Chine est un deuxième facteur de cohésion de l'économie mondiale. Le déficit commercial du premier est, pour une part significative, la conséquence de l'excédent du second. Une fraction de la modération du coût de la vie aux États-Unis s'explique par la pression concurrentielle qu'exerce le secteur manufacturier chinois, et ceci vient compenser la stagnation du revenu réel pour le salarié médian américain. Enfin et surtout, l'excès de l'épargne chinoise a d'abord soutenu le système financier américain avant de se convertir en investissement direct dans le monde entier. Ainsi, la modération salariale imposée par les corporatismes locaux en

Figure 39. **L'internationalisation rend complémentaires quatre modes de développement et régimes d'inégalités**



concurrence a atténué les tensions de la société américaine grâce à l'octroi de prêts *subprimes* aux plus défavorisés... quitte à précipiter la crise de 2008. Plus fondamentalement, l'internationalisation assure la *viabilité de régimes d'accumulation structurellement déséquilibrés* sur l'espace domestique, viabilité certes limitée dans le temps du fait du processus d'endométabolisme. La rupture du compromis fordiste aux États-Unis lance un autre régime de croissance, d'abord fondée sur l'exportation puis sur les dividendes de l'intermédiation financière mondiale opérée au bénéfice des entreprises américaines. Symétriquement, en Chine, réduction de la part salariale dans le revenu national et surplus considérables de la balance commerciale courante vont de pair (chapitre VIII).

L'ouverture au grand vent de l'économie mondiale consolide les *blocs hégémoniques* au sein de chaque société. Aux États-Unis, tant républicains que démocrates se font les alliés des entreprises multinationales, ne serait-ce que parce qu'elles sont les plus profitables et capables d'influencer les choix de politique économique [Boyer, 2014]. L'adhésion du pays à l'OMC consolide le clan des modernisateurs au sein du Parti communiste chinois (PCC). Cela permet de substituer, pour partie, une croissance alimentée par le dynamisme des exportations au modèle antérieur qui reposait sur l'investissement des entreprises publiques et l'investissement en infrastructures. Sur le Vieux Continent, les élites économiques, politiques et même académiques qui gagnent à l'internationalisation peuvent présenter comme une nécessité l'approfondissement de l'intégration européenne et les sacrifices qu'elle impose aux salariés [Streeck, 2012].

Les caractéristiques très différentes des trois modes de développement respectivement chinois, américain et européen ont une conséquence inattendue, mais précieuse, à savoir une *stabilisation de l'économie mondiale*. Quand les trois zones sont en phase de croissance, elles butent sur la flambée des prix des ressources naturelles, et la grande crise du capitalisme financiarisé survient alors, qui entraîne le monde dans la récession. Pourtant, le monde ne plonge pas dans une dépression équivalente à celle de 1929-1932 car le gouvernement chinois relance vigoureusement son économie pour compenser la contraction des exportations. De même, à partir de 2010, les responsables européens commettent une faute de politique économique qui restera dans l'histoire : ils généralisent et synchronisent des mesures d'austérité qui ajoutent un facteur supplémentaire de stagnation économique, outre le processus de désendettement des acteurs privés. Mais, de l'autre côté de l'Atlantique, le pragmatisme de la banque centrale et la détermination des

gouvernements parviennent à enrayer la dépression et retrouver un sentier de croissance, fût-ce au prix d'une prise de risque considérable.

Interdépendance signifie maintien et *approfondissement de la diversité des modes de développement et des régimes d'inégalités* (tableau 11, chapitre VI), et possibilité de trajectoires atypiques. L'interprétation traditionnelle fait de la mondialisation le facteur causal générique de l'explosion des inégalités dans toutes les parties du monde. Comment expliquer que le continent traditionnellement le plus inégalitaire, l'Amérique latine, soit parvenu à inverser une tendance quasi séculaire à partir des années 2000 [CEPAL, 2012] ? C'est ainsi qu'il faut entendre la notion d'*interdépendance accrue entre régimes nationaux*. Régulations nationales et dynamique mondiale sont ainsi fortement imbriquées.

Ce réseau d'interdépendances conduit à la déstabilisation du *capitalisme de bien-être européen*. L'instabilité des taux de change, la volatilité de la croissance mondiale et la difficulté de reformulation du compromis fondateur ont fait du Vieux Continent la variable d'ajustement du système international. D'un point de vue économique, l'Europe a dû répondre à la succession des emballements spéculatifs du capitalisme financier et à l'entrée en concurrence avec l'Asie pour nombre de produits, phénomène encore aggravé par la remontée technologique qu'implique la nouvelle direction de l'économie chinoise [*The Economist*, 2015]. Les inégalités y demeurent plus modérées que dans le monde anglo-saxon, mais elles croissent d'autant plus que les pays ont embrassé une stratégie de libération des forces du marché en matière de travail et de finance.

Prendre en compte la diversité des capitalismes est devenu nécessaire pour comprendre leur évolution conjointe. C'est d'autant plus nécessaire que les discours et les analyses tendent à s'homogénéiser au niveau mondial : le mimétisme idéologique serait-il une nouvelle source de rendements croissants, tout au moins pour les médias ?

Conclusion : vers une géopolitique d'inspiration régulationniste

Près d'un demi-siècle d'ouverture continue des économies sur l'international, entrecoupée de récurrentes tentations protectionnistes, livre un système mondial bien différent de celui institué sous

hégémonie américaine à l'issue de la Seconde Guerre mondiale. Les forces de l'internationalisation façonnent la plupart des organisations, des institutions économiques et même les processus politiques. L'internationalisation a construit une ligne de partage entre, d'une part, les économies dont le mode de développement est bâti sur les perspectives ouvertes par la mondialisation, de l'autre, les pays qui sont contraints par leur insertion internationale, faute d'une architecture institutionnelle compatible.

L'expansion géographique de la production et de l'investissement direct a créé de nouvelles formes de capitalisme industriel, comme en Chine, qui entretiennent des relations de complémentarité économique, mais aussi de rivalité géopolitique avec le capitalisme financier des États-Unis. L'interaction de ces deux capitalismes donne une chance aux régimes rentiers qui, tout au long de la période fordiste, avaient souffert d'une détérioration de leurs termes de l'échange. Mais, simultanément, ils sont à l'origine de crises économiques, lorsque leur pouvoir permet de renverser la dynamique des termes de l'échange, ce dont s'empare la spéculation financière.

Chaque régime socioéconomique — capitalistes de divers types et rentiers — porte une représentation de l'économie mondiale conforme à la défense de ses intérêts, ce qui n'exclut pas d'âpres rivalités géopolitiques. Il suffit de songer aux relations tourmentées qu'entretiennent la Chine et les États-Unis d'une part, le Japon et la Chine de l'autre. C'est ce qui rend difficile la constitution des nouveaux biens publics mondiaux que les théoriciens appellent de leurs vœux. Les capitalismes industriels ont besoin de stabilité des marchés financiers, mais les capitalismes financiers vivent de leur instabilité. Les exportateurs de produits industriels souhaiteraient stabiliser les prix relatifs par rapport aux ressources naturelles, mesure à laquelle s'opposent les États-nations qui vivent de leurs exportations. Ainsi, l'internationalisation a accru la diversité des capitalismes, permis l'émergence de nouveaux modes de développement et autorisé la réduction des inégalités entre nations, mais elle a exacerbé — sauf exception — des inégalités à l'intérieur de chaque espace domestique.

On mesure à nouveau le caractère contradictoire du capitalisme : il conquiert de nouveaux espaces, ce qui d'abord le conforte puis débouche sur des crises d'une complexité probablement sans précédent, car nul pouvoir politique ne remplace la perte d'influence des États-nations.

X / D'un mode de régulation à l'autre

Depuis l'émergence des approches régulationnistes, de nombreuses théories ont cherché à éclairer l'origine et l'impact des institutions. La plupart d'entre elles s'attachent à une analyse statique de leurs caractéristiques et de leur cohérence. Dans la théorie standard, la rigidité des institutions est supposée expliquer les déséquilibres économiques, qu'ils tiennent à l'inflation, au chômage ou au passage de la croissance à la stagnation. Or le programme régulationniste s'est donné d'emblée le projet de comprendre la dynamique des institutions qui tentent d'encadrer les capitalismes. L'accumulation est un processus qui transforme en permanence structures productives, modes de vie et même organisation des marchés. Les diverses études historiques longues ont fait ressortir la succession de deux phases contrastées. Dans un premier temps, la configuration institutionnelle façonne un mode de développement qui procure stabilité et prévisibilité aux acteurs tant économiques que politiques. Mais, au fur et à mesure que mûrit ce mode de développement, se propagent des tensions qui débouchent sur une grande crise marquée par la disparition des régularités micro- et macroéconomiques antérieures (chapitre IV, tableau 5).

Pourquoi le changement institutionnel est-il si difficile ?

La stabilité des institutions désigne l'une de leurs caractéristiques : elles organisent les interactions entre acteurs sur une période généralement beaucoup plus longue que celle du cycle économique. Comment expliquer cette propriété et empêche-t-elle toute transition vers une autre configuration institutionnelle ?

Une simple inertie institutionnelle ?

L'explication la plus traditionnelle consiste à invoquer une constante de temps propre aux institutions qui dépasse le temps court des acteurs. Comme on le verra, cet argument n'est pas dénué d'intérêt, mais il dissimule une propriété beaucoup plus fondamentale. Imaginons en effet que tout conflit d'intérêts soit éliminé grâce à la référence à un jeu pur de coordination et réduisons la relation salariale à une convention, supposons que tant l'entreprise que le salarié sont convaincus qu'un rapport salarial coopératif leur apporterait des gains supérieurs. On suppose par ailleurs une société dont les rencontres sont régies par le seul hasard. Sous l'accumulation de ces conditions, apparemment favorables, la transition vers un rapport salarial « supérieur » semble aller de soi.

Tel n'est pas le cas, comme le montre une formalisation simple (encadré 15). La propriété de l'équilibre correspondant, à savoir sa stabilité en termes évolutionnistes, empêche la transition vers une configuration que tous les acteurs reconnaissent comme supérieure.

Stabilité, mais pas efficience

Cette propriété repose sur une définition minimaliste de la rationalité : chaque acteur décide au mieux en vertu de l'information locale dont il dispose. Il ne connaît donc pas directement les propriétés de la configuration institutionnelle à laquelle il participe. C'est une différence essentielle par rapport à l'institutionnalisme du calcul rationnel, dans lequel les agents devraient spontanément se coordonner sur un équilibre supérieur, celui dans lequel domine la relation salariale coopérative. Dans l'approche conventionnaliste et régulationniste, la fonction d'une institution est de permettre la coordination des agents, pas d'optimiser le résultat en termes d'optimum de Pareto.

Et, pourtant, en longue période, l'ordre institutionnel change. À travers quels mécanismes ? Quelques généralisations du modèle de base [Boyer et Orléan, 1991 ; 1992] ouvrent une première série de pistes.

Action collective et changement

Pour surmonter l'obstacle d'un équilibre institutionnel évolutionnairement stable [Sugden, 1986 ; 1989], les agents ont à

Encadré 15. Le blocage dans une configuration inférieure : la conséquence d'un équilibre évolutionnairement stable

Un jeu représentatif entre travailleurs et entreprises

On suppose que tant le salarié (joueur n° 1) que la firme (joueur n° 2) sont convaincus qu'un rapport salarial coopératif est supérieur à l'ancien, fordiste. Leurs interactions sont régies par un jeu pur de coordination puisqu'on a éliminé tout conflit d'intérêts, ce qui est bien sûr une hypothèse extrême, destinée à montrer la généralité des résultats. Elle n'est pas suffisante pour garantir une convergence vers la nouvelle stratégie.

Joueur 2

Joueur 1		A	B
	A	UA (joueur 1) ; UA (joueur 2)	0 (joueur 1) ; 0 (joueur 2)
	B	0 (joueur 1) ; 1 (joueur 2)	UB (joueur 1) ; UB (joueur 2)

Jeu G1

A : la stratégie fordiste.
B : la stratégie coopérative.

$0 < UA < UB$

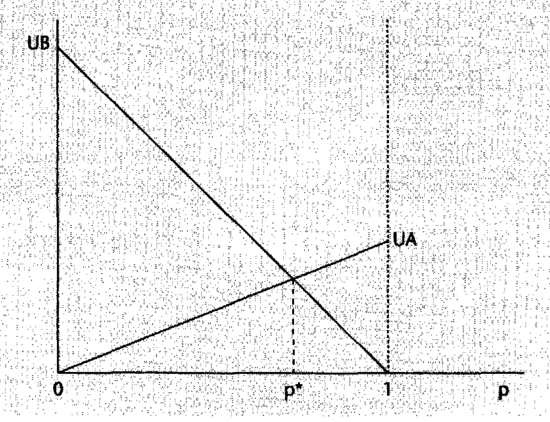
Une extension du jeu à l'ensemble d'une population

On considère alors une grande population dans laquelle un couple formé par un salarié et une entreprise est tiré au hasard et joue le rôle ci-dessus. Soit p(t) la proportion des couples qui jouent la stratégie fordiste A.

Les résultats respectifs pour les deux stratégies sont alors les suivants :

$$U(A,p) = p \,.\, UA$$
$$U(B,p) = (1 - p) \,.\, UB.$$

Une représentation graphique simple donne le résultat de ce jeu étendu GE :



Il existe une proportion p* pour laquelle les deux stratégies sont équivalentes, soit :

$$p^* = UB / (UA + UB).$$

Par conséquent, si, initialement, la stratégie fordiste est dominante, c'est-à-dire que p est proche de 1 et supérieur à p*, la stratégie supérieure B sera bloquée par la stratégie A qui est pourtant inférieure. Ainsi, si les agents interagissent au hasard et sans coordination préalable, la stratégie fordiste sera évolutionnairement stable si l'on adopte la règle simple et générale d'apprentissage suivante :

$$dp / dt = G[U(A,p) - U(B,p)] \quad G(x) > 0 \text{ si } x > 0.$$

Les conséquences de la localisation des interactions

Si l'on abandonne un appariement au hasard, au profit d'une interaction le long d'une droite, chaque agent peut interagir à distance, conformément à la formule :

$$U + (i) = \sum_{j>i} ka^{j-i} E[X(i), X(j)].$$

Il en ressort que la pénétration de la nouvelle stratégie est d'autant plus probable que l'action à distance mesurée par le paramètre a est petite. Une alliance locale peut donc parvenir à renverser l'équilibre existant. *A contrario*, si l'interaction concerne tous les agents (c'est-à-dire a tendant vers 1), la transition se révèle impossible. En quelque sorte, si la forme institutionnelle est générale, par exemple le système monétaire, une action localisée des individus ne parvient pas à le changer. Seule l'action politique, se situant au-dessus des interactions locales, a cette propriété.

Source : Boyer et Orléan [1992].

dépasser leur individualisme et à se concerter afin de coordonner leurs stratégies de changement. On en trouve trois exemples :

— l'*invasion* est le premier des mécanismes de changement institutionnel. Il suppose que des agents, venus d'ailleurs, porteurs de la nouvelle convention, sont suffisamment nombreux pour déplacer le seuil p* (encadré 15). Pour continuer à filer l'exemple du rapport salarial, ce fut le cas des multinationales japonaises de l'automobile aux États-Unis, qui trouvèrent un nombre suffisant de salariés prêts à accepter leurs conditions ; ils ont ainsi créé une enclave par rapport au rapport salarial américain [Boyer, 1998] ;

— la *traduction* est le deuxième mécanisme qui intervient lorsqu'on ménage une passerelle entre l'ancienne convention et la nouvelle. Ce mécanisme ne convient pas à la relation salariale, mais il peut s'appliquer au choix d'un régime de change : d'abord flexible, il est difficile de passer à une fixation définitive des parités entre les monnaies, mais on peut ménager une transition à travers l'équivalent d'un serpent monétaire ;

— le *bricolage* est une opération intellectuelle qui consiste à puiser dans ce qu'on peut appeler le capital cognitif, c'est-à-dire le stock de valeurs, d'idées, de conventions, d'accords passés ou présents, qui forme l'horizon culturel et historique des individus composant la population P, pour rendre légitime la nouvelle convention. Autrement dit, ce processus repose sur la notion même de rationalité située, telle que nous l'avons introduite précédemment. On verra ainsi Henry Ford interpréter en termes de politique salariale des conceptions générales sur le mode de vie ou sur la nécessaire américanisation des ouvriers immigrés. Cette opération permet de justifier un certain agencement des variables économiques. Le point ici décisif est le fait que les nouvelles conventions intègrent déjà un accord passé et, ce faisant, une certaine légitimité permettant de réaliser, du fait de cette prégnance cognitive, un accord implicite entre les agents. Ainsi est rendue possible une action collective des agents *sans concertation explicite*, c'est l'une des méthodes permettant l'émergence d'une nouvelle convention.

Pas de changement des formes institutionnelles sans politique

Après avoir ainsi exploré les niveaux micro- puis méso-économiques, la dernière étape de tout changement institutionnel majeur porte sur l'action de l'État. Par définition, il est capable d'imposer un régime fiscal, un droit du travail, soit conforme au droit commercial, soit autonome, et plus encore un régime monétaire. Ainsi, l'unification monétaire des États-Unis ne s'est pas effectuée par un lent processus d'ajustement des stratégies, mais par une guerre civile imposant un nouvel ordre politique et monétaire [Boyer et Coriat, 1985a]. Il en est de même pour l'euro qui est une création éminemment politique, et non pas le résultat d'une expérimentation à travers de multiples essais et erreurs. Ce caractère unilatéral n'est d'ailleurs pas sans rapport avec l'ampleur de la crise de l'euro (chapitre IX). Le changement vient ainsi d'en haut, mais rien ne garantit alors que la stratégie de tous les acteurs impliqués parvienne à s'adapter à ce changement.

L'effondrement d'un ordre ancien

Dans ce dernier cas de constructivisme centralisateur, l'effondrement peut être une modalité du changement. Un nombre croissant d'évidences empiriques suggèrent qu'un régime de change permettant de résorber les écarts de compétitivité est plus

résilient et finalement plus performant qu'une fixation irrévocable des taux de change pour toute une zone d'intégration économique [Streeck, 2012].

Dans le langage du modèle de l'encadré 15, tout événement qui détruit la convention dominée permet effectivement une convergence vers une convention supérieure. Or ce mécanisme, apparemment trivial, semble avoir joué un rôle déterminant dans l'évolution des capitalismes contemporains.

Les guerres, matrices de nouveaux modes de régulation ?

La littérature évoque surtout les aspects destructeurs des guerres tout spécialement mondiales — perte des équipements productifs, réduction de la population active, distorsion de l'investissement —, mais elle néglige leur contribution aux changements institutionnels, sous l'impact de trois effets conjugués. D'abord, des dogmes incarnés dans des institutions sont remis en cause, comme ce fut le cas de l'étalon-or à l'occasion de la Première Guerre mondiale : c'est la fonction destructrice appliquée à l'économie. Ensuite, l'impératif de défense nationale atténue les conflits domestiques entre groupes sociaux habituellement en conflit : la préservation de la nation rend possibles des accords dans l'ordre économique qui étaient impensables par temps de paix. Enfin, la nécessité de répondre à une situation atypique favorise l'inventivité, par exemple en matière d'organisation de la production.

L'autre front : 1914-1918

La Première Guerre mondiale présente un caractère fondateur dans le cas de la France : alors que la problématique initiale de la théorie de la régulation privilégie les conflits sociaux et politiques internes, cette courte période voit émerger l'embryon des formes institutionnelles modernes [Cepremap-Cordès, 1977].

Le changement concernant le *régime monétaire* est majeur : comme le gouvernement ne parvient pas à augmenter les impôts au prorata de lourdes dépenses militaires, l'étalon-or est abandonné au profit d'une monnaie directement liée au crédit et à la valeur symbolique que lui attribuent les agents économiques. En matière de formes de la *concurrence*, la concentration des commandes militaires

favorise les nouveaux liens entre État et entreprises, ce qui atténue considérablement le caractère concurrentiel des marchés.

C'est aussi de cette époque que date l'intervention de l'État-nation dans l'organisation de la production : ce qui est motivé initialement par l'effort de guerre devient ensuite une pratique normale, sous le nom de *politique industrielle*, et plus récemment d'encouragement à l'innovation. Cependant, l'une des transformations les plus déterminantes porte sur le *rapport salarial*. D'une part, l'exigence de production en grande quantité d'armement favorise la diffusion des méthodes modernes d'organisation du travail, tant le taylorisme que la chaîne de montage. D'autre part, comme les hommes sont au front, la guerre favorise une féminisation sans précédent de la main-d'œuvre industrielle, quitte à ce que la période de paix organise le retour à la domination masculine dans l'industrie.

Les relations *État-économie* en sont bouleversées puisque le politique intervient dans toutes les sphères d'activité économique. C'est à l'occasion de la Première Guerre mondiale que la bourgeoisie et l'élite acceptent le principe d'un impôt sur le revenu, fût-ce à un taux modéré. C'est de l'immédiat après-guerre que date aussi l'effort de systématisation des retraites et d'organisation de la couverture sociale. Sans oublier que l'effort de guerre appelle une vision panoptique de la production, des revenus et du crédit, ce qui anticipe la constitution d'une comptabilité nationale qui ne prendra forme qu'avec la Seconde Guerre mondiale.

C'est en effet à son issue que tous ces embryons prennent forme pour définir le mode de régulation administrée, déjà amplement décrit par les divers chapitres de cet ouvrage. Tant en France qu'aux États-Unis, ce n'est pas la crise des années 1930 qui favorise la mutation du mode de régulation, mais bien la Seconde Guerre mondiale.

Un thème général sous-estimé ou ignoré

Pour partie, cette conclusion dérive de l'approche historique que privilégie la théorie de la régulation. En fait, les auteurs appartenant à divers champs théoriques confirment le rôle déterminant des guerres mondiales mais, comme elles apparaissent accessoires par rapport au cœur de la théorie, elles ne retiennent pas l'attention qu'elles mériteraient.

Après la Seconde Guerre mondiale, la *contractualisation du salaire* devient la base à partir de laquelle se forment les grandeurs

nominales de l'économie. Si l'inflation nationale n'est pas compatible avec l'insertion internationale, la monnaie est dévaluée. Ce changement est rarement apprécié à sa juste valeur, car il parcourt l'histoire du capitalisme depuis lors [Hicks, 1955]. Il est remarquable que le fondateur de la nouvelle économie classique, lorsqu'il s'intéresse aux ressorts de la croissance, en trouve l'origine dans les *rendements croissants* associés à la production de guerre américaine et aux effets d'apprentissage correspondants [Lucas, 1993]. Ce mécanisme est ensuite converti du militaire au civil, c'est-à-dire à la production des biens qui soutiennent la consommation de masse. On retrouve le caractère fondateur des deux guerres mondiales dans la genèse des *systèmes nationaux d'innovation*. À l'origine, les problèmes de défense nationale sont déterminants dans l'orientation des fonds publics alloués à la recherche et au développement [Freeman, 1986]. Cette caractéristique se prolonge jusqu'à nos jours, même si, après l'arrêt de la guerre des Étoiles, l'innovation privée s'est révélée plus rapide que l'innovation militaire dans nombre de secteurs.

La naissance de la *fiscalité moderne* se rattache aussi aux deux guerres mondiales. Alors que l'on pouvait penser que les théoriciens de l'impôt étaient aux avant-postes de la revendication d'un impôt sur le revenu progressif et d'une taxation des successions afin de réduire les inégalités, il ressort de la comparaison des trajectoires nationales que les guerres mondiales ont marqué l'entrée dans une nouvelle époque. Au fur et à mesure que l'on s'en éloigne réapparaît l'inégalité liée à la croissance des patrimoines, faiblement taxés, alors que la rémunération des salariés ralentit, voire stagne [Piketty, 2013] : « La réduction de l'inégalité qui est intervenue dans la plupart des pays développés entre 1910 et 1950 fut surtout la conséquence de guerres et de révolutions et des politiques adoptées pour répondre à ces chocs. De même, la résurgence de l'inégalité après 1980 est due essentiellement à des changements politiques opposés des dernières décennies, spécialement en matière de taxation et de finance » [p. 20]. Comme le résultat cadre peu avec la *doxa*, l'auteur précise sa pensée : « Naturellement, je n'affirme pas qu'il faudra toujours des guerres, révolutions et autres chocs politiques de rupture ou violents pour que surviennent des changements institutionnels [...]. Mais les systèmes de croyance, les perceptions qui en dérivent et les politiques peuvent être changés par une discussion publique pacifique. Pourtant, nous ne devrions pas considérer que cela va de soi » [Piketty, 2015, p. 86].

Les études de la croissance comparée de la part des dépenses publiques dans le PIB font toutes ressortir deux périodes d'accélération, correspondant aux deux guerres mondiales. Il s'agit moins de l'accroissement des dépenses régaliennes de l'État ou même de subventions à l'économie que de la flambée des dépenses sociales, de santé, de retraite, mais aussi d'éducation et plus généralement de transferts sociaux. Elles sont la conséquence du pacte social implicite ou explicite qui marque la fin de la Seconde Guerre mondiale et les compromis institutionnalisés correspondants [André et Delorme, 1980 ; 1991]. Les efforts des gouvernements conservateurs pour réduire ces dépenses se sont révélés partiellement efficaces, car ces dépenses font partie du pacte social qui assure la cohésion de la plupart des économies.

Enfin, l'urgence et l'unanimité autour de l'effort de guerre légitiment l'intervention de l'État dans la plupart des rouages de l'économie. Ainsi, la théorie keynésienne est mobilisée très différemment selon les pays (chapitre VIII), mais partout les doctrines économiques et juridiques s'accommodent d'un rôle croissant de l'État. Enfin, la concurrence des deux systèmes, respectivement capitaliste et soviétique, explique cet *aggiornamento* des relations entre État et capitalisme. La notion d'économie mixte aurait été difficilement concevable sans les deux guerres mondiales [Shonfield, 1965].

En la matière, les grandes crises sont, initialement, plutôt des freins au changement du mode de régulation, mais la trilogie Première Guerre mondiale/crise de 1929/Seconde Guerre mondiale a transformé les capitalismes, en introduisant des stabilisateurs qui lui sont étrangers. Lorsque s'éloignent ces épisodes fondateurs, les tendances propres au capitalisme se manifestent à nouveau : internationalisation, mise en concurrence des territoires, concentration de la richesse et inégalités, et finalement instabilité financière [Boyer, 2011c].

La reconfiguration des architectures institutionnelles

Si, en effet, l'émergence de la configuration fordiste est finalement bien comprise, tel n'est pas le cas de la longue transformation des régimes d'accumulation, dont aucun n'est parvenu à s'imposer sur une période suffisamment longue pour prétendre remplacer l'ordre issu de la Seconde Guerre mondiale.

Quelle dépendance par rapport au chemin ?

L'inertie des institutions est souvent présentée comme l'un de leurs traits distinctifs par les nouvelles théories institutionnalistes [North, 1990], ce qui n'a pas manqué d'attirer l'attention des économistes. Or l'analyse de longue période des normes et des systèmes technologiques [David, 1985 ; Arthur, 1989] a fait apparaître l'importance des rendements croissants, des coûts fixes irrécouvrables quant à l'explication du fait qu'une technologie, pourtant dominée et devenue inférieure, peut continuer à se développer du fait de la cumulativité des effets d'apprentissage ou encore de l'ampleur des rendements croissants, liés à des effets de réseau. Il était donc logique d'explorer le pouvoir explicatif de l'hypothèse de *dépendance par rapport au chemin* en matière d'institutions, tant politiques qu'économiques. Pourtant, il importe de distinguer au moins trois sources de la genèse d'un tel phénomène [Thelen, 2003].

La cumulativité des effets d'apprentissage. — Le premier des mécanismes se concentre sur les *effets d'apprentissage* des acteurs face à un ensemble d'institutions, ce qui en théorie devrait susciter des rendements croissants du même type que ceux observés pour la maîtrise des nouvelles technologies ou l'adoption de normes techniques. Pourtant, ce mécanisme décrit mieux l'évolution des *normes sociales et conventions*, conçues comme équilibre d'un ensemble de comportements décentralisés, mais partiellement interdépendants, voire mimétiques [Boyer et Orléan, 1992], qu'il ne saisit la spécificité des institutions. En effet, ces dernières résultent de stratégies conscientes de conception, puis de réélaboration au cours du temps, et codifient des relations entre des agents qui sont de tout autre nature que l'adhésion d'entreprises à une norme technique ou encore le jeu des effets d'apprentissages strictement technologiques pour des utilisateurs. De plus, ce mécanisme est générique, mais très peu d'études empiriques sont venues en confirmer l'importance réelle.

Un coût de fonctionnement inférieur à celui de création d'une institution. — Une deuxième variante de la dépendance par rapport au chemin insiste sur l'importance des *coûts irrécouvrables* associés à la construction d'une institution, selon un mécanisme analogue à celui des barrières à l'entrée en économie industrielle. Implicitement, diverses institutions seraient en concurrence, mais celles établies de longue date bénéficieraient d'un avantage, expliquant

leur persistance alors même qu'elles seraient devenues inefficaces, voire obsolètes [Sutton, 1991]. Cette approche prend en compte la période de formation d'une institution qui est distinguée de son fonctionnement ultérieur. Pourtant, il est assez difficile de donner un contenu rigoureux à ces coûts qui, en quelque sorte, sont symétriques aux coûts de transaction, associés au recours au marché. Dans ces conditions, cette référence constitue plus une analogie intéressante qu'un éclairage précis des raisons de l'inertie institutionnelle.

Le passé restreint le redéploiement des institutions. — Aussi une troisième variante a-t-elle plus particulièrement retenu l'attention des chercheurs en sciences sociales. De façon beaucoup plus empirique, elle souligne que les acteurs décident de leurs stratégies, compte tenu du système dans lequel ils opèrent, lui-même résultat d'une série de bifurcations aux périodes antérieures [Sewell, 1996]. Ainsi, une succession de décisions apparemment mineures peuvent déboucher sur un système contraignant par rapport à la variété des choix initialement disponibles. C'est une source d'irréversibilité dans le sens où il n'est pas possible de retourner aisément et rapidement à l'une des bifurcations antérieures. Ce modèle est donc très différent de ce qu'implique la référence à des rendements croissants puisqu'il suppose simplement que le contexte hérité du passé détermine pour partie les choix stratégiques actuels, sans que prévale une trajectoire déterministe, quasi cinématique, que l'on observerait pour les systèmes technologiques par exemple.

Cependant, les acteurs ont la possibilité de développer plusieurs stratégies à partir du même héritage historique. En conséquence, divers sentiers d'évolution sont *a priori* ouverts, mais leur éventail est beaucoup plus restreint que ne le supposent les théories du choix rationnel, plongées dans un monde ahistorique, caractérisé par une complète réversibilité. C'est donc une variante faible de la dépendance par rapport au chemin dont il est finalement difficile de tester la pertinence, faute de pouvoir procéder à une histoire contrefactuelle.

Pour résumer, la dépendance par rapport au chemin introduit un mécanisme intéressant dans l'analyse des institutions, sans pour autant fournir un cadre explicatif suffisamment précis [Crouch et Farrell, 2002].

Institutionnalisme historique comparatif et théorie de la régulation

Les travaux d'analyse historique comparative [Thelen, 2003], mais aussi l'étude des transformations à l'œuvre dans les pays anciennement « communistes » [Stark, 1997 ; Stark et Bruszt, 1998] suggèrent trois mécanismes susceptibles d'opérer et/ou de piloter les transformations institutionnelles (tableau 22).

Une permanente réinterprétation des institutions : la conversion. — On peut en effet adresser une autre critique aux analyses en termes de dépendance par rapport au chemin, à savoir qu'elles négligent la complexité des interactions qui régissent le fonctionnement d'une institution, par contraste avec la simplicité du choix entre deux techniques manifestant des rendements d'échelle. Si, dans le second cas, le prix est l'indicateur qui permet le renforcement d'une boucle positive, dans le premier, tout dépend de la nature des relations entre les objectifs, les procédures, la matérialisation de l'institution, ensemble soumis à l'interprétation et au jeu des acteurs. L'institution est elle-même une entité composite, dont l'évolution n'est donc pas strictement déterministe, puisque divers réarrangements peuvent intervenir entre les quatre composantes précédemment mentionnées.

On peut qualifier de conversion institutionnelle le processus à travers lequel une institution acquiert une nouvelle configuration sous l'impact du changement de l'une de ses composantes.

Il se peut d'abord que l'établissement et la *matérialisation de l'institution* suscitent une stratégie de permanence au-delà même de l'évolution et de la disparition de l'objectif initialement posé lors de la fondation. Si l'on transpose la question des institutions aux organisations, on peut donner l'exemple de la Caisse des dépôts et consignations en France, dont le rôle de gestionnaire d'actifs soumis à des impératifs de prudence ou de puissance publique a été redéfini de période en période. Le « conatus de l'institution » serait-il la ruse qui la pousserait à la conversion ?

Il peut apparaître que les *procédures* initialement conçues en vue d'un objectif particulier aient une vertu beaucoup plus générale car s'appliquant à d'autres domaines et contextes. On est par exemple frappé par la résilience de certaines constitutions nationales — américaine par exemple — qui ont su élaborer des règles suffisamment générales pour pouvoir être en permanence appliquées à de nouveaux domaines sans perte d'efficacité. À nouveau concernant les organisations, n'observe-t-on pas que les entreprises de réseau

peuvent se déployer dans les divers domaines de la distribution d'eau, d'électricité, de transport, de télécommunication, grâce à une communauté de mécanismes et de compétences de gestion [Lorrain, 2002] ?

Les règles qui régissent le fonctionnement d'une institution sont rarement de type déterministe puisqu'elles sont en permanence sujettes à l'*appréciation des acteurs* et la redéfinition de leur signification, ne serait-ce que parce que le pouvoir de négociation des acteurs impliqués évolue ou que le contexte change radicalement. En effet, les recherches récentes montrent que, au niveau tant macro- que microéconomique, les règles sont en permanence interprétées et leur impact se trouve redéfini [Reynaud, 2002]. Ainsi, en France, les lois Auroux, qui étaient supposées donner un pouvoir de négociation aux salariés en décentralisant une partie des négociations entre syndicats et organisations patronales, se trouvent avoir l'effet inverse du fait du basculement du contexte qui, après une période de forte croissance, conjugue montée du chômage, transformation des technologies, redécoupage des frontières sectorielles et internationalisation. Les mêmes règles ne produisent alors plus les mêmes effets.

Enfin, quatrième exemple de conversion, il se peut que le *même objectif* qui avait été fixé initialement se révèle de plus en plus difficile à satisfaire au sein de l'entité créée à cet effet, au point de susciter la création d'une autre institution dotée du même objectif, mais d'une organisation différente, mieux adaptée au contexte. Par exemple, académisme et conformisme peuvent gagner progressivement des institutions créées en vue de favoriser la recherche et la création. Aussi peut-on concevoir que se succèdent des entités en charge de relancer la poursuite de l'objectif initial, sous l'hypothèse qu'il est plus simple de recourir à une nouvelle entité que de prétendre réformer l'ancienne. Il ne s'agit alors plus de conversion au sens strict, mais plutôt de sédimentation.

La sédimentation. — De fait, on observe une significative redondance des institutions dans les économies contemporaines, ne serait-ce que parce qu'elles résultent d'un processus de *sédimentation/superposition* opérant dans le temps long [Thelen, 2003].

Les exemples abondent dans l'histoire économique. Les institutions créées au titre de l'économie de guerre (Première puis Seconde Guerre mondiale), loin de disparaître une fois la paix revenue, ont souvent été reconverties, en remplacement ou en complément d'autres institutions devenues obsolètes ou

inefficaces. Dans la France contemporaine, la difficulté de réformes de la relation salariale conduit ainsi le droit du travail à superposer des contrats à durée déterminée avec des contrats à durée indéterminée, ouvrant un processus de sélection capable à terme de transformer les ajustements et les caractéristiques de l'emploi.

La recombinaison : faire du neuf avec du vieux. — Pour une série d'institutions prises séparément, les propriétés de la configuration qu'elles définissent peuvent dépendre de façon cruciale du nombre et de l'intensité des liens entre ces institutions. Dès lors, la *recombinaison* est un vecteur d'évolution d'une configuration institutionnelle, qui prend pour point de départ la pluralité et l'hétérogénéité des entités constituantes. Les relations entre ces dernières peuvent prendre la forme de l'*isomorphisme institutionnel*, de la *complémentarité* ou encore de la *hiérarchie*. Il faut également noter que certaines institutions peuvent être compatibles sans être complémentaires [Höpner, 2003], voire, dans certains cas, constituer des isolats qui n'entretiennent aucune relation fonctionnelle avec la configuration d'ensemble. Face à cette richesse institutionnelle, certains acteurs collectifs et groupes peuvent tenter de redéfinir leur statut et d'améliorer leur position à travers l'établissement de nouveaux liens ou *a contrario* la rupture de relations plus anciennes qui ne présentent plus les avantages requis, compte tenu d'une variation du contexte.

Cette idée semble avoir émergé de l'observation de la transformation des économies antérieurement soumises à un régime de type soviétique, tout particulièrement concernant l'évolution des droits de propriété et des relations de pouvoir. Contrairement à l'intuition d'un effondrement complet de l'ordre antérieur, il ressort que les réseaux politiques et économiques se redéploient sans être complètement détruits [Stark, 1997 ; Stark et Bruszt, 1998]. D'où la formation d'un système économique original qui ne suit pas la forme canonique d'une économie de marché pur, pas plus d'ailleurs que l'effondrement des partis communistes ne suffit à instituer une arène politique démocratique. L'hypothèse d'une recombinaison aide à comprendre la diversité des trajectoires suivies par les pays d'Europe centrale et orientale ainsi que les surprenantes propriétés des économies correspondantes (tableau 13, chapitre VIII).

Autant d'évolutions qui se sont chargées de démentir les pronostics des théories institutionnalistes en concurrence, aussi diverses soient-elles. Pour ne prendre que cet exemple, l'école des droits de propriété suppose que la clarté de leur définition est une

condition *sine qua non* du développement capitaliste. C'est sans doute ce que tendent à montrer certaines études en coupe internationale ou encore l'observation de la Russie. Pourtant, le dynamisme de l'économie chinoise depuis les réformes de 1978 n'est-il pas pour partie attribuable à la superposition et à la recombinaison d'une myriade de formes de propriété entre lesquelles les entrepreneurs les plus actifs peuvent choisir les plus adéquates dans la poursuite de leur intérêt personnel [Boyer, 2011d] ? Alors qu'une vision superficielle (idéologique ?) tendrait à considérer que le Parti communiste chinois est un obstacle à l'épanouissement d'une accumulation capitaliste [Lun, 2003], c'est tout le contraire qui prévaut grâce à une remarquable recombinaison des réseaux économiques et des formes du pouvoir politique [Huchet et Xiangjun, 1996 ; Oi et Walder, 1999]. En l'occurrence, cette recombinaison intervient sous l'impact de l'introduction de nouvelles formes de propriété et l'admission d'acteurs étrangers, ce qui implique une certaine synergie entre deux mécanismes d'évolution, à savoir la sédimentation et la recombinaison.

Une clé de lecture des évolutions des capitalismes contemporains

La conversion apparaît comme le processus le plus répandu et commun aux cinq régimes politico-économiques (tableau 22).

D'une série de changements marginaux à l'émergence d'un autre bloc hégémonique

Ces processus de reconfiguration paraissent éminemment abstraits et quelque peu fonctionnalistes : où sont les acteurs qui sont à l'origine de ces transformations ? Comment expliquer l'affaiblissement du bloc hégémonique dont le régime est remis en cause et comment se forme son éventuel successeur ?

La silencieuse et progressive prise de pouvoir de la finance

On peut détailler le processus correspondant en marquant les étapes du renversement d'une alliance qui inclut initialement salariés et entrepreneurs, mais finit par exclure les premiers, sans césure franche qui impliquerait un conflit ouvert et une prise de conscience d'un point de bifurcation [Amable, 2003, p. 66-73]. La première étape intervient, on l'a déjà souligné, lorsque l'ouverture

Tableau 22. **Les transformations de quelques modes de régulation vues par l'analyse historique comparative**

Régulation / **Mécanismes**	**Financiarisée**	**Industriel émergent**	**Industriel dominé**	**Industriel dominant**	**Rentier/mixte**
Dépendance par rapport au chemin	Faible.	Modérée (différence avec la Russie).	Forte (inertie par juridification).	Modérée/forte (spécialisation industrielle).	Modérée/forte (spécialisation/inégalités).
Conversion	De la couverture sociale de solidarité ouvrière au soutien à la financiarisation.	De l'agriculture collectiviste à l'essor du marché.	De l'État keynésien à l'État de l'austérité	Du syndicalisme de branche au mésocorporatisme.	D'un État veilleur de nuit à un État inclusif.
	Entrepreneur de soi pour les salariés.	Du Parti communiste (politique) à élitiste (économique/politique)	Du droit du travail protecteur au droit permissif.	Atténuation de la solidarité entre *Länder*.	Un nouveau développementisme.
Sédimentation	Explosion des flux financiers.	Encerclement des entreprises nationales.	Multiplication des types de contrat de travail.	Un nouveau statut pour les non-qualifiés.	En matière de droits sociaux.
	Nouvelles rémunérations des dirigeants.	Multiplication des formes de propriété.	Législation tous azimuts.	Accentuation du dualisme exposé/abrité.	Coexistence de deux modèles économiques.
Reconfiguration	Réaménagement en fonction de la valeur actionnariale.	Par mouvement continu, du soviétisme à la croissance impulsée par la concurrence.	Juxtaposition de modes de régulation antagoniques, crise latente.	Une japonisation : un mode de régulation mésocorporatiste.	Conflit entre la logique développementiste et les rentiers : crise ouverte en 2014.
Pays de référence	États-Unis.	Chine.	France.	Allemagne.	Brésil.

Source : élaboré à partir de Thelen [2003].

internationale croissante fait du salaire un coût qui pèse sur l'aptitude des firmes domestiques à satisfaire la demande qui leur est adressée (chapitre IV, figure 11). Les firmes adoptent de nouvelles formes d'organisation qui fragmentent le salariat en fonction de sa capacité à soutenir la concurrence internationale. Lorsque ces mesures sont insuffisantes, elles procèdent à des délocalisations vers des zones plus profitables, et cette menace discipline les salariés les plus menacés.

Une étape supplémentaire est franchie avec une libéralisation externe, décidée sous la pression des firmes les plus internationalisées, qui font valoir que le territoire national doit être reconfiguré pour maintenir leur investissement et en attirer de nouveaux du monde entier. L'État keynésien est remplacé par un autre inspiré par Joseph Schumpeter, car sa fonction devient de favoriser l'innovation [Jessop, 2002]. La perte d'influence des salariés franchit un seuil avec la libéralisation interne. D'un côté, les gagnants de l'internationalisation remettent en cause la nécessité d'une défense syndicale, de l'autre, les perdants se trouvent exclus du bloc hégémonique. Ils sont remplacés par la finance qui est en syntonie avec la transformation de la gouvernance des firmes (chapitre IX).

La nouveauté de l'argument tient au jeu de complémentarités partielles et successives : entre internationalisation et gouvernance des firmes, entre cette dernière et la politique économique, entre libéralisations externe et interne. Au fil de cette succession, les formes institutionnelles se réarticulent, et le basculement du bloc hégémonique est rendu possible.

Le jeu des acteurs dans des réseaux interconnectés

Après avoir étudié deux processus de changement — respectivement en réponse à un choc violent et au contraire par une série de mouvements séquentiels passés largement inaperçus —, il est temps d'en explorer un troisième. Il s'appuie sur le fait que l'économique est enchâssé dans d'autres champs qui rétroagissent sur sa logique et peuvent servir de vecteurs du changement institutionnel.

De plus, l'étude de cas permet de cerner l'action d'individus et non plus seulement de collectifs tels que les salariés, les entreprises ou encore cette entité massive qu'est l'État. Certains individus peuvent-ils changer le cours d'une histoire sectorielle et/ou locale ?

La structure des réseaux importe

De façon récurrente, les analyses des réseaux opérant dans divers champs convergent vers la conclusion qu'ils ne résultent pas d'un processus aléatoire, mais que leur géométrie particulière importe pour leurs propriétés. C'est le cas pour les acteurs qui ont contribué au changement des normes de qualité, à partir de l'exemple des vins de Bourgogne. Comment une norme dominante dans l'espace économique est-elle remise en question ?

En effet, en début de période, les négociants de Beaune dominent le marché à travers une logique de marque, fondée sur le mélange de vins de différentes origines [Laferté, 2006]. Les tenants d'une approche par le terroir regroupés autour de Dijon sont minoritaires et n'ont qu'une visibilité modeste auprès d'un public limité qui se veut aristocratique. Deux figures émergent de la description ethnographique : le maire de Dijon, Gaston Gérard, et un propriétaire d'un cru des Nuits Meursault, Jules Lafon. Un facteur proprement économique joue en leur faveur : les négociants de Beaune font face à une crise de confiance, car ils ont triché avec la qualité. Pourtant, ce facteur n'explique pas le basculement qui va intervenir avec la loi codifiant les appellations d'origine contrôlée.

Les champs culturel et politique permettent de surmonter la domination économique

Une simple analyse de la structure des relations qu'entretiennent Beaune et Dijon montre une relative symétrie dans le domaine économique (encadré 16, figure 40a). Ce n'est plus le cas dans l'espace culturel, celui de l'émergence d'une nouvelle géographie, d'un tourisme gastronomique, de la construction symbolique des vertus du terroir (figure 40b). Les acteurs rattachés à la municipalité de Dijon et aux crus de Nuits-Saint-Georges et de Meursault sont dominants grâce à leur regroupement autour du Club des Cent. L'isolement des négociants de Beaune se confirme dans l'espace politique (figure 40c) : la municipalité de Dijon se révèle active dans la mobilisation des ressources politiques et leur articulation avec le champ académique, Beaune est absente de ces liaisons avec Paris.

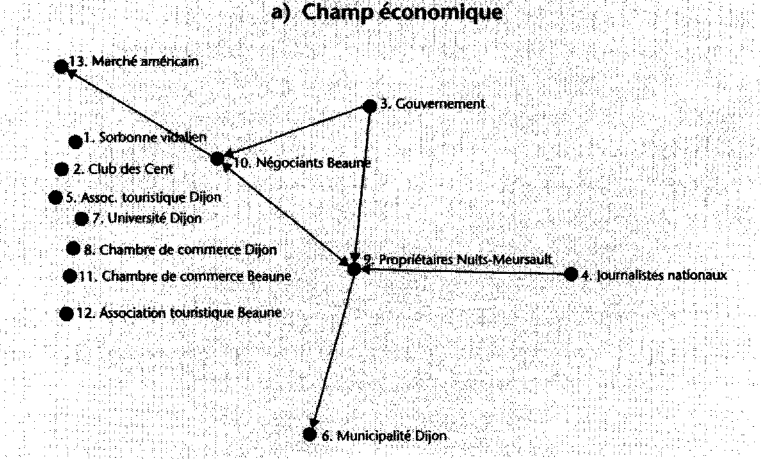
Le basculement est clair lorsque l'on superpose les trois réseaux : jouant sur l'ensemble des champs, Dijon et les crus s'appuient sur la symbolique du terroir et parviennent à compenser leur infériorité dans le champ économique (figure 40d). Or il est essentiel de passer par le politique pour faire adopter une loi qui codifie ce nouveau

Encadré 16. Le basculement des normes de qualité du vin

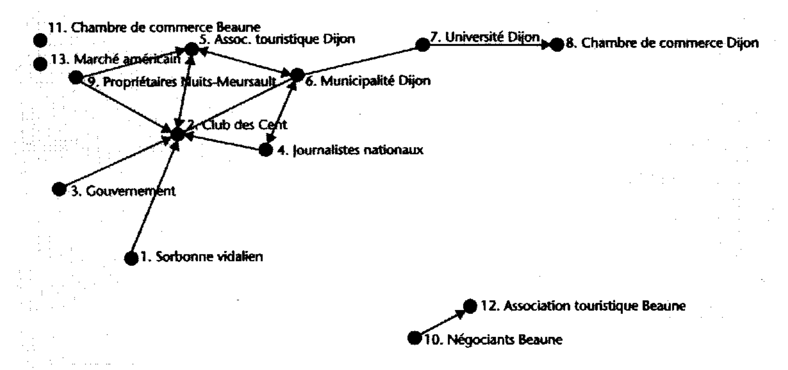
Les outils d'analyse des réseaux permettent de construire un certain nombre d'indicateurs caractérisant la position relative de Beaune et de Dijon. Il apparaît d'abord que c'est la municipalité de Dijon et ses alliés qui entretiennent le plus de relations tant entrantes que sortantes. Par ailleurs, les indicateurs de centralité confirment le diagnostic que suggère la figure 40 : les négociants de Beaune sont centraux dans l'espace économique, mais si on y superpose le champ culturel, ce sont les propriétaires de Nuits-Saint-Georges et de Meursault qui apparaissent aussi centraux. Lorsque, enfin, on considère aussi l'espace politique, c'est la municipalité de Dijon qui occupe la place centrale. Lorsque l'on procède à une analyse en termes de cliques, dans l'espace économique, on en observe une seule composée des négociants de Beaune et des producteurs de Nuits-Saint-Georges et de Meursault. Si, à l'économique, on ajoute le culturel, apparaissent trois cliques supplémentaires qui contiennent chacune les propriétaires. Si on superpose au réseau économique les relations politiques, deux cliques supplémentaires apparaissent qui mettent en jeu la municipalité de Dijon. Enfin, dans le réseau qui superpose les trois champs, il semble que les négociants de Beaune n'appartiennent plus qu'à une seule clique, alors que les propriétaires appartiennent à trois d'entre elles. De ces divers indicateurs ressort une conclusion convergente : la position acquise/conquise dans l'espace culturel et politique semble avoir joué un rôle déterminant dans le basculement de la domination d'une norme de qualité impulsée par les négociants à une autre construite par les propriétaires autour de la notion de territoire et de tradition.

Figure 40. Trois champs dont la superposition produit un réseau doté de propriétés nouvelles

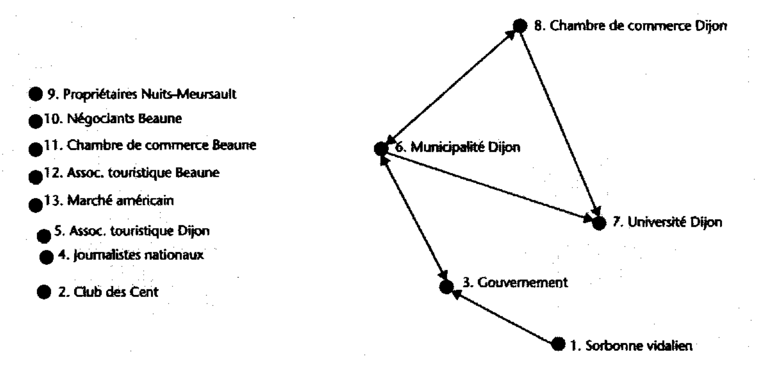
a) Champ économique



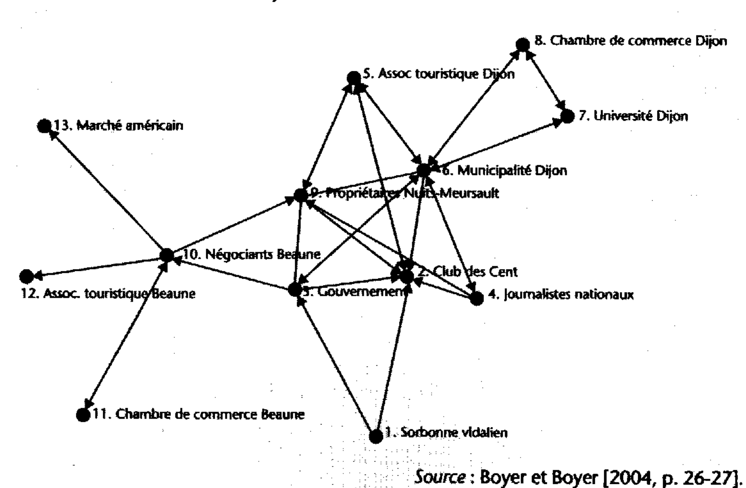
b) Champ culturel



c) Champ politique



d) Ensemble du réseau



Source : Boyer et Boyer [2004, p. 26-27].

principe de reconnaissance de la qualité des vins. En restreignant leur action au champ économique, les négociants de Beaune ont perdu l'initiative. Les tenants du terroir ont gagné en construisant une alliance entre trois milieux. Tel est le premier résultat : le changement de normes et, par extension, de conventions et de formes institutionnelles se joue toujours dans un espace qui dépasse le strict champ économique. On retrouve une conclusion qui parcourt les diverses sections du présent chapitre : action collective, prise de contrôle par l'État, mise sous le boisseau des conflits sociaux lors des guerres, usage de complémentarité entre champs sont autant de vecteurs du changement institutionnel.

Structure du champ et acteurs clés

On peut pousser l'analyse et se demander si un tel basculement est idiosyncratique ou s'il contient un autre enseignement général. C'est le but de la formalisation qui associe l'analyse ethnographique précédente avec la simplification inhérente à une technique empruntée à la physique statistique [Boyer *et al.*, 2010]. Le modèle vise à examiner si le processus de changement met en jeu des forces anonymes ou si un petit nombre d'individus peuvent jouer un rôle déterminant en changeant la structure même des réseaux (encadré 17). Les simulations penchent en faveur de la seconde hypothèse. Bien sûr, il ne faut pas dissimuler le caractère éminemment abstrait de ce modèle, mais les mécanismes très élémentaires de cette formalisation confirment que Gaston Gérard et Jules Lafon sont susceptibles d'avoir joué un rôle déterminant dans le basculement des normes de qualité. Il est un autre intérêt de la formalisation : c'est en poursuivant leur propre intérêt que ces deux personnalités vont faire basculer la configuration de l'économie des vins de Bourgogne. Ainsi, l'invention des vins de terroir résulte de la recomposition d'un large ensemble de relations préexistantes sous l'impulsion d'entrepreneurs institutionnels poursuivant un intérêt très largement personnel. Mais, *ex post*, ils contribuent à former un bien collectif nouveau, à savoir la renommée des vins de Bourgogne.

Cette formalisation très simple éclaire donc un double problème qui est au cœur des sciences sociales. D'une part, elle explicite un passage de la stratégie des acteurs aux configurations sociales qui en résultent, d'autre part, elle met en évidence le rôle du temps dans le passage d'une configuration à une autre puisque c'est de la répétition des interactions qu'émerge la nouveauté. Voilà qui relativise

l'idée d'héroïques entrepreneurs qui parviendraient grâce à leur clairvoyance et leur charisme à légitimer une innovation radicale qui se diffuserait instantanément dans l'espace social. Les sociétés sont trop complexes, hétérogènes et conflictuelles pour cela.

De plus, les entrepreneurs institutionnels inscrivent toujours leur action dans les réseaux existants, qu'ils contribuent à transformer plus ou moins radicalement. On retrouve l'hol-individualisme [Defalvard, 1992] qui est au cœur de la méthodologie de la régulation : les individus agissent au sein de réseaux, organisations et institutions hérités du passé, et ils parviennent à les changer, mais essentiellement à l'issue de processus collectifs dont les conséquences sont le plus souvent inintentionnelles, et ce d'autant plus que la transformation porte sur les régularités macroéconomiques, donc sur le mode de régulation.

Idées, intérêts et politique font advenir un nouveau mode de régulation

Cette troisième conception du changement institutionnel comme résultat de la synergie du domaine de l'économie avec celui des représentations et du politique ne se restreint pas à l'analyse des dispositifs institutionnels sectoriels puisqu'elle peut aussi s'appliquer aux innovations qui transforment les modes de régulation.

Aux origines de l'euro

Pour les besoins de l'analyse, il est important de distinguer les approches proprement théoriques des représentations synthétiques qui servent de guide aux acteurs [Boyer, 2012a]. Dans le premier champ, l'unanimité est loin de prévaloir. Certes, le monétarisme, la nouvelle économie classique construite sur l'hypothèse d'équivalence ricardienne et les modèles stochastiques d'équilibre général ont en commun l'hypothèse d'une monnaie neutre à moyen-long terme, mais trois autres écoles de pensée contestent l'hypothèse d'un passage sans heurt à une union économique et monétaire. L'économie politique soutient qu'il n'est pas de monnaie sans politique ; l'économétrie des finances publiques montre que la limite des 3 % du déficit public par rapport au PIB n'a pas été respectée dans le passé et est donc difficile à tenir pour le futur. Pour sa part, la géographie économique pointe le danger d'une polarisation de l'Europe en fonction des spécialisations industrielles passées, en

Encadré 17. Vérifier par une modélisation empruntant à la physique-statistique les résultats de l'analyse de réseaux

Quitte à simplifier beaucoup par rapport à la richesse des relations entre les acteurs qu'explicitent les divers chapitres de l'ouvrage, on peut considérer que les acteurs se distribuent également entre les négociants de Beaune et les propriétaires gravitant autour de la mairie de Dijon. On peut alors imaginer que, dans chacun des champs, les acteurs vont nouer de nouvelles relations en fonction de la proximité de leurs intérêts. Pour les besoins de la formalisation, on suppose que les deux groupes ont un égal pouvoir — ce qui s'écarte donc de la configuration réelle dans laquelle, initialement, les négociants de Beaune dominent dans l'espace économique. Dans un premier temps, on suppose qu'aucun d'entre eux n'a de relations avec Paris et l'on procède à des simulations à partir de rencontres aléatoires en fonction d'une probabilité de rencontres qui ne tient compte que des intérêts locaux. On observe alors l'équivalent d'un *statu quo* des configurations finales dans lesquelles les deux groupes ont un égal pouvoir, ce pouvoir se mesurant par le nombre des individus qui rejoignent l'un et l'autre groupes (figure 41). Lorsque, dans un second temps, on attribue la capacité à un petit nombre d'agents d'établir des relations avec les acteurs parisiens opérant dans les espaces économiques, culturels et politiques, les simulations font apparaître deux phénomènes intéressants. Si la probabilité de contacts avec Paris est faible, alors se crée la possibilité que l'un des deux groupes déplace l'équilibre à son avantage. Ainsi, on retrouve l'équivalent de la force des liens faibles qu'avait mise en évidence dans un autre contexte Mark Granovetter : il est donc possible qu'un petit nombre

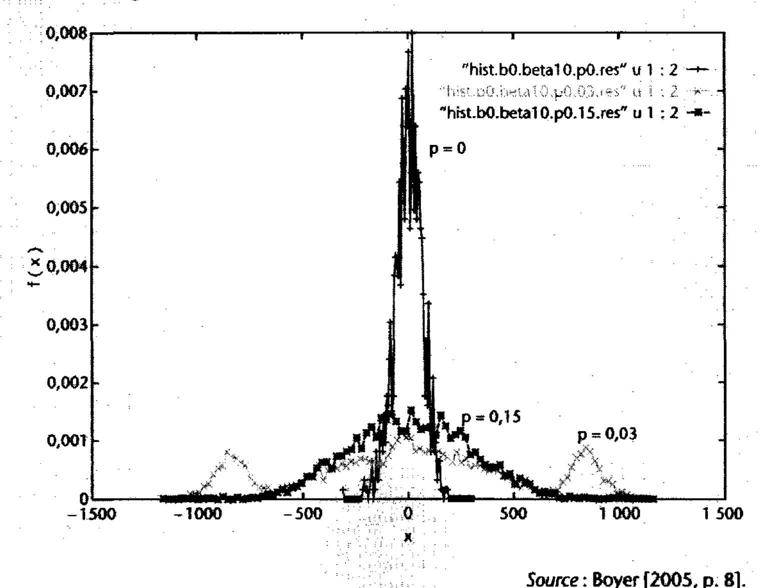
contradiction avec la convergence attendue par les responsables européens.

Ces références théoriques sont loin de structurer l'analyse des décideurs qui ont recours à une opposition beaucoup plus simple : d'un côté, libéralisme typique et ordolibéralisme considèrent que les anticipations vont rendre possible la viabilité de l'Europe, de l'autre, keynésiens et postkeynésiens soulignent le risque déflationniste associé au pacte de stabilité et de croissance. Or, à partir du milieu des années 1990, les interventionnistes voient leur influence reculer. Lorsque l'on superpose les deux champs, la balance commence à pencher du côté de ceux qui pensent possible une zone euro, dans le cadre du traité de Maastricht.

Le troisième champ oppose les groupes sociaux qui pensent gagner à l'établissement de l'euro à ceux qui, au contraire, redoutent que cela implique une réduction de leur pouvoir d'achat

d'individus soient capables d'altérer la distribution du pouvoir économique au niveau local. Mais, si cette probabilité s'accroît et que l'accès aux milieux parisiens devient plus aisé pour tous, alors on retrouve une situation symétrique dans laquelle l'établissement de liens à longue distance ne modifie pas la distribution du pouvoir économique au niveau local.

Figure 41. L'impact de la fréquence des relations à longue distance sur le changement local



Source : Boyer [2005, p. 8].

et de l'accès à la couverture sociale. Or multinationales et professionnels ont un accès beaucoup plus aisé au politique que ne l'ont les peu qualifiés et ceux qui dépendent essentiellement de la solidarité nationale. Lorsque l'on passe au niveau des États-nations, la conception de l'intérêt national introduit une quatrième et nouvelle dimension. Fondamentalement, les gouvernements allemand et français nouent un compromis à propos du lancement de l'euro : mise en commun au niveau européen de la souveraineté monétaire en contrepartie d'un encadrement strict des externalités négatives que pourrait exercer un laxisme des finances publiques. Les opinions publiques du Sud de l'Europe sont les plus enthousiastes concernant l'adhésion à l'euro, symbole de l'appartenance à la modernité et à la démocratie [Boyer, 2013b].

C'est donc la conjonction de ces quatre champs qui semble emporter la décision concernant la création d'une monnaie unique.

La primauté du politique

Le choix d'un régime monétaire appartient en dernière instance au domaine politique, car c'est l'institution fondatrice du marché et par voie de conséquence du capitalisme. L'articulation de tous les champs qui vient d'être mentionnée converge donc nécessairement vers le politique. La logique des intérêts est loin de produire l'unanimité nécessaire, dans la mesure où les perdants redoutent que l'euro affecte le principe de solidarité, mais ce sont les plus puissants qui ont l'oreille des gouvernements. À cet égard, les référendums organisés en France et aux Pays-Bas manifestent un assez net rejet de l'euro par l'opinion publique, et des sondages récurrents montrent une opinion publique plus que réticente, même dans les pays qui se sont les mieux adaptés à l'euro, telle l'Allemagne. Dans le champ des idées qui inspirent la politique économique, il est facile de voir les méfaits de la volatilité des taux de change intra-européens et, dans le courant des années 1990, beaucoup d'experts pensent que les changes fixes sont le meilleur des régimes, même à l'époque d'une complète mobilité des capitaux internationaux. Les défauts du système antérieur à l'euro font oublier que les conditions pour une zone monétaire optimale ne sont pas satisfaites dans l'Union européenne.

En définitive, tout repose sur la négociation intergouvernementale où prévaut une raison d'État, en général assez déconnectée des processus démocratiques internes. Or, dans cet espace, l'euro apparaît comme la solution aux problèmes qui travaillent la cohésion de la zone euro. De fait, les pays dont les monnaies sont faibles ont perdu le contrôle de leur politique monétaire, de sorte qu'ils espèrent recouvrer partiellement un degré de souveraineté dans la gestion d'une monnaie commune. Pratiquement, les fréquents réajustements monétaires compromettent la permanence du grand marché européen, et une fixation irrévocable des taux de change apparaît concevable, sans que l'on mesure bien les conséquences pour la conduite des politiques nationales. En matière de géopolitique, le lancement de l'euro apparaît comme une solution pour arrimer l'Allemagne à l'Europe, à l'époque où s'ouvrent de notables perspectives de développement à l'Est pour l'industrie allemande. Enfin, les tenants d'un fédéralisme européen considèrent que l'euro consolidera la position internationale du Vieux Continent, car il crée une devise clé en concurrence avec le dollar, gage d'une future renégociation du système monétaire international.

La persistance de politiques d'austérité inefficaces

Ce même cadre analytique peut être mobilisé pour analyser les politiques suivies de 2010 à 2014 dans l'Union européenne. Dans la première phase de la crise financière ouverte en septembre 2008, l'euro sert effectivement de bouclier en éliminant les crises de change du passé. Mais les déséquilibres se manifestent par le creusement de l'endettement public qui, au printemps 2010, apparaît insoutenable pour la plupart des pays, tout particulièrement en Espagne, Irlande, Portugal, Italie et France. Oubliant que c'est la conséquence des stabilisateurs automatiques et des opérations de sauvetage du système financier, l'orthodoxie affirme que le respect de la limitation à 3 % des déficits publics par rapport au PIB doit être strict.

L'analyse en termes de multiplicateur keynésien est récusée, en dépit des évidences économétriques qui s'accumulent et confirment que, en situation de surcapacités et de sous-emploi, les politiques d'austérité aggravent les déficits publics. En effet, le keynésianisme a été invoqué un court moment pour justifier les opérations de sauvetage financier, mais intellectuellement il ne fait plus partie de l'*ideognosis* des gouvernements qui sont en position de consentir un crédit aux États défaillants. En conséquence, ces derniers sont contraints d'accepter les programmes d'ajustement gérés conjointement par la Commission européenne, la BCE et le FMI.

Ainsi, faute de volonté pour cheminer vers un fédéralisme fiscal, les pays créditeurs donnent le ton de la politique européenne, imposant au passage leur conception de la macroéconomie, fût-elle falsifiée par l'observation.

Comment une théorie erronée peut persister et justifier une politique

Les deux exemples précédents expliquent la référence à une théorie inadéquate, pour ne pas dire erronée, qui s'impose cependant comme légitime dans le champ académique, car ce dernier est articulé avec les deux autres champs, respectivement économique et politique. C'est en quelque sorte la domination de ces deux derniers qui aide à distendre le jugement de la communauté scientifique engagée dans la création de l'euro et la diffusion des politiques d'austérité.

Mais il se peut que le phénomène soit plus général et concerne aussi la macroéconomie elle-même, analysée comme une profession dotée de ses règles propres [Friedson, 1986]. La science est aussi une organisation [Whitley, 1984], ce qui a pour conséquence

Encadré 18. Consensus académique ne signifie pas vérité scientifique

Le chercheur appartient à une profession

Tout scientifique gagne sa légitimité par des effets de réputation : ses travaux doivent être reconnus par la communauté à laquelle il appartient. Ainsi, les sciences modernes sont des organisations fondées sur la réputation [Whitley, 1984]. On peut formaliser simplement le choix auquel fait face un chercheur, compte tenu de l'incertitude qui prévaut sur une proposition. Il peut soit être conformiste et adhérer à la vérité de la proposition, soit être en désaccord et penser que la proposition qui fait l'unanimité est en fait fausse. La position la meilleure est celle du chercheur dissident qui a raison contre la communauté ($b_4 > b_1$). La pire intervient lorsqu'un chercheur exprime son désaccord alors que la proposition est vraie, ce qui se traduit par le fait que $b_2 > b_3$. À la suite de Paul David [2002], on obtient alors le jeu suivant :

Stratégie du chercheur \ État de la théorie		La proposition scientifique S est : exacte	fausse	Distribution des rémunérations (symboliques ou réelles)
		R	W	
Conformité	C	b_1	b_2	$b_4 > b_1 > b_2 > b_3$
Dissension	D	b_3	b_4	
		θ	$(1 - \theta)$	

θ : probabilité subjective que S soit exacte

de soumettre la véracité de toute proposition au jugement de la communauté. Le problème tient au fait qu'elle est entachée d'une incertitude encore renforcée par le fait que la macroéconomie est une science sociale immergée dans l'histoire, pour laquelle il est fréquent que la vérité d'hier devienne l'erreur d'aujourd'hui et *vice versa*. Il suffit de songer au chassé-croisé entre théorie classique et théorie keynésienne de 1936 à 2015.

On doit à Paul David [2002] d'avoir explicité, sous une forme très simple, le dilemme auquel font face les chercheurs lorsqu'un résultat est entaché d'incertitude. Les effets de réputation qui sont au cœur des communautés académiques modernes induisent des phénomènes d'unanimité. Face à une majorité, la conformité est la stratégie rationnelle. Ainsi s'explique qu'une unanimité puisse prévaloir, car elle est mue par la conjonction de croyances et de stratégies rationnelles des dissidents potentiels qui doivent se soumettre à la règle de la communauté. La notion de « vérité scientifique » perd de sa rigueur épistémologique si on l'analyse comme

On suppose que le chercheur maximise l'espérance de rémunération, de sorte qu'il a le choix entre le conformisme, ce qui lui procure le niveau :

$$\pi_c = \{\theta b_1 + (1 - \theta) b_2\},$$

et la dissidence. Il obtient alors :

$$\pi_d = \{(1 - \theta) b_4 + \theta b_3\}.$$

La stratégie conformiste sera choisie dès lors que la probabilité subjective est suffisamment élevée :

$$\pi_c > \pi_d \quad \theta > (b_4 - b_2) [(b_1 - b_3) + (b_4 - b_2)]^{-1} = \theta^*.$$

La conformité contre l'établissement d'un résultat exact, mais la grande valeur de la dissidence

Compte tenu de la hiérarchie des rémunérations, c'est la valeur $\theta^* = 1/2$ qui est déterminante. Si, initialement, la communauté à laquelle appartient le chercheur pense que la proposition S est exacte, on observera une polarisation sur le conformisme, qui jouera le rôle d'attracteur : la communauté se félicitera de cette unanimité car l'opinion de ceux qui doutent n'est pas prise en compte. *A contrario*, si cette même communauté est incertaine, la prime sera à la dissension et donc à l'effondrement de la proposition S.

On peut néanmoins opposer deux communautés intellectuelles :

— si être en désaccord est très pénalisant, le conformisme triomphera toujours puisque $\theta^* > 1/2$. Ceci est apparemment le cas pour des communautés fortement intégrées comme l'est la communauté des macroéconomistes ;

— si, *a contrario*, le désaccord est payant, il ne se dégage pas de conformité. Ce peut être le cas de communautés faiblement organisées dans lesquelles la dissidence est considérée comme une valeur positive. On pense à la situation générale de la sociologie en France.

une convention et non plus comme un fait qui dépasserait toute subjectivité des acteurs (encadré 18).

On tient ici l'un des facteurs de changement : face à des anomalies qui hypothèquent le consensus, des dissidents peuvent conquérir la majorité. *Vice versa*, le nouveau paradigme peut lui-même se heurter à une série d'objections et de réfutations, ce qui permet un nouveau basculement. On obtient ainsi un résultat paradoxal : plus l'incertitude pesant sur une théorie est grande, plus l'émergence d'une unanimité qui prépare, dans un second temps, à un nouveau basculement de paradigme est probable. Ainsi observe-t-on plus une évolution cyclique des idées économiques qu'une accumulation de lois éprouvées.

Imbrication et complexité du monde contemporain

La situation contemporaine est caractérisée par la conjonction d'une série de déséquilibres que tout nouveau régime se devrait de surmonter.

Quelle innovation en réponse à cinq impératifs ?

Puisque, dans le passé, les modes de développement ont répondu aux problèmes socioéconomiques les plus pressants, il est de bonne méthode de dresser la liste de ceux qui hypothèquent aujourd'hui la plupart des modes de développement (tableau 23).

Dans les économies de vieille industrialisation, le *ralentissement des gains de productivité* réduit la croissance potentielle, donc la capacité à résoudre les conflits de distribution. Que cela tienne à des problèmes de mesure ou à la réalité des évolutions, les TIC n'ont pas apporté aux diverses économies la stimulation qu'avait apportée le passage à la production et à la consommation de masse. Il n'est pas évident non plus que l'innovation verte stimule un regain de productivité et de pouvoir d'achat, puisque la préservation de l'environnement prélève sur les ressources destinées à la consommation. Les autres modèles de développement abandonnent la préoccupation productiviste au profit de la recherche du bien-être des populations, qui passe par d'autres indicateurs.

Les *contraintes environnementales* sont au cœur de deux propositions de recomposition des économies contemporaines. La croissance verte suppose que tous les acteurs se mobilisent pour surmonter cet obstacle, de sorte qu'une grappe d'innovations radicales va ouvrir une période nouvelle dans l'histoire industrielle. Cette stratégie risque cependant d'aggraver la polarisation entre sociétés riches et pauvres, et est difficile à poursuivre avec persévérance dans la mesure où les marchés financiers se révèlent incapables par exemple de dégager un prix tendanciel pour le prix des émissions de CO_2.

L'observation d'une *croissance sans prospérité* suscite une autre proposition de recomposition des sociétés en faveur de biens le plus souvent collectifs qui participent au sentiment de bien-être des populations. Dans cette optique, tant la logique du marché que les systèmes traditionnels d'évaluation en termes de PIB répondent de moins en moins aux attentes des citoyens dans les sociétés riches. Ce sont respectivement l'économie du bien-être et l'économie mixte qui semblent les plus capables de répondre à cette aspiration.

Tableau 23. **Les divers modes de développement face à cinq impératifs**

L'épuisement des modèles de croissance / **Les modèles émergents**	**Ralentissement du changement technique**	**Contraintes environnementales**	**La croissance sans la prospérité**	**Des sociétés de plus en plus inégalitaires**	**Instabilité et récurrence des crises financières**
1. Économie des TIC et de la connaissance	Un impact modéré et inégal selon les pays.	Une possible contribution.	Peu d'impact direct sur le bien-être.	Oui dans le capitalisme libéral, non dans les pays nordiques.	Accentuées par les TIC.
2. Économie verte	Possible révolution schumpétérienne.	Une nouvelle direction, mais un impact incertain sur la productivité.	Un arbitrage entre consommation privée et bien-être collectif.	Effets incertains (individus *versus* nations).	Nécessité de stabiliser les anticipations de prix (énergie, CO_2...).
3. Décroissance	Rupture avec deux siècles d'industrialisation.	La soutenabilité écologique est fondatrice.	Une réorientation des modes de consommation et des façons de produire.	Nécessité d'une intense redistribution.	Supposent la mise au pas de la finance internationale au profit du local.
4. Économie du bien-être	Innovations en termes de biens publics (éducation, santé...).	Soutenabilité sociale et/puis écologique.	Domination des critères de bien-être sur ceux de type PIB.	L'accent sur les biens publics contribue à une plus grande égalité.	Supposent un retour au contrôle du crédit par la collectivité.
5. Économie mixte	Un certain pilotage des systèmes d'innovation.	Incorporées à travers des limites imposées par les collectivités.	Un arbitrage entre production et bien-être.	Un retour à des normes collectives en matière de hiérarchie des revenus.	Stabilité financière et allocation du crédit : une prérogative de l'État.

Elle est très peu présente dans les trois autres modes de développement potentiels, ce qui explique leur faiblesse puisque leur inspiration est plus technocratique que démocratique.

L'*exacerbation des inégalités* est de plus en plus perçue comme un frein à la recomposition des sociétés, caractérisées, sauf rares exceptions, par une individualisation des statuts et des rémunérations. La question posée est celle de la solidarité au sein de chaque espace domestique et plus généralement entre les nations. Ce sont des problèmes que l'innovation technologique ou scientifique ne peut résoudre sans innovation institutionnelle. À son tour, cette dernière suppose la pression de mouvements sociaux et la construction de coalitions politiques larges, incluant la majorité des citoyens. Économie du bien-être et économie mixte ont précisément pour objectif de limiter l'essor des inégalités, en particulier grâce au développement de biens collectifs dans les secteurs aussi essentiels que l'éducation, la santé et la culture.

L'*instabilité financière et la récurrence des crises* sont le cinquième — et non le moindre — des maux dont souffrent les économies contemporaines. La contribution des divers modes de développement potentiels à la solution de ce problème est très inégale. Si les TIC et même l'économie de la connaissance ont contribué à cette instabilité, tous les autres scénarios supposent au contraire une mise au service de la finance au bénéfice d'un objectif central : la mobilisation de ressources financières au profit de l'investissement vert, une relocalisation de l'intermédiation, un financement public suffisant ou encore un contrôle de la collectivité rendant peu probable une grande crise financière. Mais la tâche est difficile pour toutes les collectivités qui se sont durablement endettées vis-à-vis de la finance internationale. On ne peut donc pas s'affranchir d'une forme de dépendance par rapport au chemin, ce qui complique encore la prospective des modes de développement.

Le futur ne sera pas la reproduction du passé

Ainsi la théorie de la régulation est-elle victime de l'une de ses hypothèses fondatrices : dans les périodes de grande crise, le déterminisme économique cède la place à l'ouverture sur la formation de coalitions politiques et rien ne garantit que ces dernières parviennent à mettre en place un mode de développement cohérent et soutenable. Néanmoins, l'histoire suggère quelques enseignements généraux qui encadrent les processus de sortie des grandes crises.

1. Aucune des grandes crises ne s'est traduite par un amendement à la marge du modèle antérieur. Le futur n'est pas répétition.

2. Les révolutions technologiques ne portent leurs fruits qu'après la synchronisation d'un ensemble d'organisations, d'institutions, de compétences et d'interventions publiques au sein d'une nouvelle géographie économique et d'une géopolitique transformée, souvent grâce au changement de la puissance hégémonique.

3. La multiplicité des acteurs, des intérêts, des visions et des stratégies implique un long processus de tâtonnement puis d'apprentissage avant que s'affirme un régime viable à l'échelle d'une génération.

4. Le court-termisme de la finance de marché et le jeu politique jouent trop souvent contre la maîtrise collective des futurs régimes socioéconomiques, tout spécialement en matière écologique.

5. L'imbrication des processus d'innovations techniques, sociales et politiques se conjugue avec la multiplicité des interdépendances internationales pour produire une complexité sans précédent des sorties des crises contemporaines.

6. Les modèles du XXI[e] siècle seront composites, car ils résulteront de l'interaction de processus venus de la base grâce aux mouvements sociaux et de la nécessaire action politique sur les formes institutionnelles qui articulent une myriade d'innovations transformant toutes les sphères des sociétés contemporaines.

7. La discipline économique, en dépit du développement de ses outils et de ses techniques, apparaît désarmée pour analyser ce basculement du monde. La théorie de la régulation, fondée sur l'analyse du changement des capitalismes, livre quelques-unes des clés de lecture du monde contemporain.

Conclusion : le défi des transformations silencieuses

Après quatre décennies de recherches assidues sur la dynamique des capitalismes, la théorie de la régulation bute aujourd'hui sur deux obstacles majeurs.

Le premier a trait à la Chine : comment expliquer que cette économie se soit développée si longtemps et avec une telle régularité sans entrer dans une grande crise, contrairement à ce qu'on observe pour la quasi-totalité des autres capitalismes ? Cela tiendrait-il à la continuité de constantes réformes pragmatiques visant à anticiper

et prévenir de possibles désajustements débouchant sur une crise majeure ?

La seconde difficulté est symétrique : pourquoi, dans les capitalismes mûrs, fut-il si malaisé de caractériser les régimes émergents ? C'est sans doute que les régulationnistes ont trop longtemps recherché un régime aussi simple et finalement rationnel que le fut le fordisme. Or les chapitres successifs ont montré la complexité et l'imbrication d'une myriade de régularités partielles. De 1967 à 2015, il n'a pas été observé un effondrement aussi spectaculaire que celui intervenu entre les deux guerres. Il avait contraint les pays à refonder leur lien social face à la dramatique succession : guerre-crise-guerre, que pointaient Ernest Labrousse et Fernand Braudel [1993] dans leur *Histoire économique et sociale de la France* pour la période 1880-1950. Depuis les années 1970, les grands chocs de l'histoire mondiale ont été remplacés par les multiples essais et erreurs de politiques, d'entrepreneurs et d'analystes face à une incertitude radicale qui ne s'est guère dissipée au cours des deux dernières décennies. Un sentiment de fin du monde, suscité par la panique financière de 2008, a vite été oublié au profit d'un retour au *business as usual.*

Ces deux défis ont une racine commune : la prépondérance dans la recherche occidentale d'une analyse en termes d'acteurs rationnels et calculateurs, dotés de la volonté d'imposer leur vision, sans avoir étudié — et encore moins maîtrisé — un environnement fait de processus inextricablement imbriqués qui se recombinent en des configurations toujours changeantes. La théorie de la régulation doit remettre en chantier son grand projet de compréhension de la dynamique des capitalismes en incorporant la notion de « transformations silencieuses », chère à François Jullien [2009].

Conclusion / Analyser et comprendre ce nouveau basculement dans l'histoire des capitalismes

Après ce long cheminement, il est utile de récapituler quelques-uns des enseignements majeurs et de répondre ainsi aux sept questions retenues en introduction.

Approfondissement et complexité des institutions du capitalisme

La première version du présent ouvrage s'ouvrait par une défense de la notion de capitalisme. La discipline économique dont le concept central est la notion d'*économie de marché* s'oppose à une économie politique moderne dont le point de départ est le *capitalisme*. Depuis lors, les auteurs régulationnistes ont été rejoints par nombre d'autres courants. Ainsi, les ouvrages de Joseph Stiglitz [2012] n'hésitent pas à se référer à la notion de mondialisation, elle-même associée à la dynamique d'expansion du capitalisme. L'économie institutionnelle a découvert que la grammaire formelle de la combinaison des formes institutionnelles s'éclairait sous un jour nouveau par référence aux tendances propres à une économie capitaliste [Streeck, 1997 ; 2012 ; Streeck et Thelen, 2005 ; Thelen, 2009 ; Thelen et Mahoney, 2010]. De même, des auteurs venus de l'orthodoxie ont découvert la puissance des institutions lorsqu'ils ont examiné les facteurs qui conditionnent le succès ou l'échec d'une nation [Acemoglu et Robinson, 2012 ; 2015]. Enfin, il est apparu que la stratégie des capitalistes pouvait entrer en contradiction avec la persistance du capitalisme comme régime socio-économique [Rajan et Zingales, 2003].

Ce choix méthodologique et épistémologique a d'importantes conséquences : l'histoire n'est pas que celle de l'extension et de la

Tableau 24. **La notion de capitalisme implique la dynamique institutionnelle**

	Économie de marché	Capitalisme
Conception des marchés	1. Une pure abstraction des ajustements d'offre et de demande.	1. Expression d'un rapport social.
	2. Coordination horizontale entre égaux.	2. Relations à la fois horizontales (concurrence entre les firmes) et verticales (rapport salarial).
	3. Fondamentalement auto-équilibrés.	3. Propagation des déséquilibres de l'accumulation.
Liens entre domaines	4. Idéal d'une économie pure (déconnexion de l'économique).	4. Interdépendance structurelle entre économie, société et politique.
Méthodologie/ épistémologie	5. Légitimité de l'hypothèse « comme si ».	5. Dépendance par rapport au contexte.
	6. Rationalité substantielle.	6. Rationalité contextuelle.
	7. Expliquer l'économie par l'économique.	7. Enchâssement de l'économie.
Analyse de l'évolution	8. Postulat d'un équilibre de long terme.	8. Une succession de périodes construit le long terme.
	9. Des perturbations venues d'ailleurs.	9. Essentiellement endogène.
Unicité/diversité des régimes économiques	10. Idéal d'un optimum de Pareto.	10. Une succession d'étapes historiques.
	11. La concurrence réduit la diversité.	11. La coexistence de divers types de capitalisme.

puissance des marchés, c'est aussi celle de toutes les normes, valeurs et formes institutionnelles qui encadrent les divers marchés. La sphère économique est en interaction avec l'espace social, symbolique et politique, et c'est de leur interaction que résulte la viabilité ou l'entrée en crise d'une forme de capitalisme (tableau 24).

Les recherches des dernières décennies ont mis en évidence la façon dont la diversification et la sophistication des différentes institutions ont permis une relative stabilisation des capitalismes contemporains. C'est le cas des modèles productifs, des systèmes sociaux d'innovation et, plus encore, des systèmes nationaux de protection sociale. Dans cette optique, une myriade d'organisations et d'institutions interagissent à travers quelques marchés fondamentaux, au premier rang desquels celui du crédit et de la finance. Ces constructions institutionnelles expliquent d'abord la résilience des capitalismes : ne se seraient-ils pas effondrés en l'absence de banques centrales et de Trésors publics ? Mais, dans un second temps, ce sont aussi des sources de renouvellement des formes de crise : par exemple, comment sortir des politiques monétaires hétérodoxes caractérisées par l'achat massif de titres par la banque centrale dans un contexte de taux d'intérêt nul ?

Quelles sont les institutions de base nécessaires et suffisantes à l'établissement d'une économie capitaliste ? C'est la diversification et la complexification des formes et des arrangements institutionnels qui sont à l'origine de la remarquable résilience du capitalisme. Il a, jusqu'à présent, su résister aux grandes crises, occasion de reprise de contrôle par la collectivité de l'instabilité intrinsèque d'une logique marchande livrée à elle-même.

L'enchâssement de l'économique

Telle est la réponse à la deuxième question : à quelles conditions une configuration institutionnelle engendre-t-elle un mode de régulation viable ? Sur ce point, la théorie de la régulation rejoint Karl Polanyi en soulignant que la monnaie, le travail et les relations avec la nature doivent être organisés indépendamment de la concurrence marchande, car ils en sont les supports. C'est le message récurrent de cet ouvrage. L'ordre monétaire doit être organisé par rapport à un principe qui transcende la concurrence des émetteurs de type privé. La banque centrale doit répondre à une autre logique que celle des banques commerciales, car elle a la tâche de garantir la crédibilité et la légitimité de l'étalon monétaire. La zone euro est entrée en crise car elle ne s'est pas constituée en un espace politique intégré autour d'une solidarité monétaire et fiscale. La régulation administrée entre en crise lorsque le *workfare* remplace le *welfare* et que la relation salariale est traversée par une logique de plus en plus marchande. Les régimes purement rentiers

trouvent difficilement une régulation viable, car le circuit de la rente joue contre le principe de démocratie et de citoyenneté.

La théorie de la régulation développe ainsi une argumentation paradoxale : le mimétisme qu'implique l'ordre marchand est défavorable à la stabilisation macroéconomique, alors que l'enchâssement de l'économique dans la société et le politique fournit les moyens de tempérer la dynamique déséquilibrée de l'accumulation. À son tour, la régulation économique est insérée dans un ordre politique et symbolique qui légitime ou non des évolutions macroéconomiques plus ou moins favorables. C'est cette hiérarchie et parfois cet enchevêtrement qui sont à l'origine des périodes de stabilité de l'ordre social (figure 42).

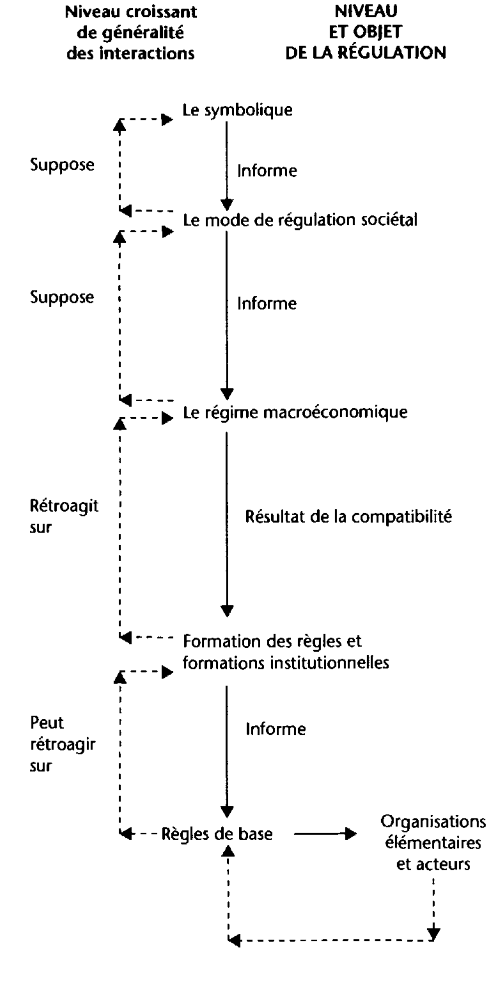
Cette hypothèse fondatrice a d'importantes conséquences méthodologiques. Le lecteur l'aura noté, l'ouvrage n'est pas organisé selon la logique habituelle qui fait dériver d'un petit nombre de principes généraux une série de modèles réputés valables en tout temps et en tout lieu. Au fil des chapitres, ont été introduites nombre de caractéristiques des économies concrètes, préliminaires à des modélisations partielles dont l'objet est de mettre en évidence des mécanismes génériques qui ne correspondent qu'à une fraction des enchaînements et mécanismes observés. En conséquence, il est difficile d'obtenir une modélisation générale de la dynamique du capitalisme, précisément parce qu'elle dépend de configurations institutionnelles qui varient dans le temps et dans l'espace.

Voilà pourquoi il a été fait mention des régimes d'accumulation tirés par l'innovation financière non pas comme modèles typiques, mais comme stylisation d'un état des relations sociales tel qu'il est observé aux États-Unis ou au Royaume-Uni. Les enchaînements macroéconomiques se révèlent très différents au sein des régimes rentiers purs. De même, parmi les pays de vieille industrialisation, selon que la variable clé est l'innovation ou la modération salariale, on obtient des modes de régulation différents qui coexistent difficilement au sein d'une même zone d'intégration monétaire. L'enchâssement des capitalismes explique leur hétérogénéité et en un sens leur complémentarité, ou à défaut leur compatibilité.

Régulation et crise vont de pair

Contrairement à l'impression que véhicule la dénomination de la théorie, le succès d'un mode de développement est lié au type de

Figure 42. **Une conception extensive de la régulation**



COHÉRENCE/CRISE

Cohérence : un même principe symbolique traverse les diverses médiations.
Crise : incapacité à fonder une symbolique intégratrice.

Cohérence : aptitude des médiations primaires à assurer la coévolution des divers ordres.
Crise de type 1 : dérèglement de l'une des procédures de médiation.
Crise de type 2 : l'évolution des différentes médiations les rend incompatibles les unes avec les autres.

Cohérence : stabilité structurelle de la dynamique économique impulsée par la conjonction des formes institutionnelles.
Crise de type 1 : la crise d'une forme institutionnelle déstabilise le régime économique.
Crise de type 2 : l'évolution des formes institutionnelles les rend incompatibles, alors qu'elles sont individuellement cohérentes.

Cohérence : compatibilité d'un ensemble de règles avec les exigences de la forme institutionnelle concernée.
Crise : entrée en conflit d'une ou plusieurs règles avec la permanence de la forme institutionnelle.

Cohérence : pilotage satisfaisant des stratégies des acteurs dans le champ d'action de la (ou des) règle(s).
Crise de type 1 : perte d'efficacité ou caractère contreproductif d'une règle.
Crise de type 2 : émergence d'une incompatibilité entre diverses règles.

Source : Boyer et Saillard [2002].

crise qui vient en marquer l'épuisement. Ainsi a-t-on mis au jour la logique du fordisme à partir de sa crise structurelle ouverte à la fin des années 1960 aux États-Unis. La formalisation d'une croissance tirée par le crédit et l'innovation financière permet de détecter les

seuils à partir desquels une accélération de la croissance débouche sur un brutal renversement de la conjoncture. De même, lorsque les auteurs s'interrogent sur la possibilité d'une croissance verte, ils analysent la vraisemblance des compromis institutionnalisés correspondants. Régulation et crise sont ainsi indissolublement liées (figure 42). Cette symétrie est apparue comme une grande faiblesse de la théorie lors de la Grande Modération, période au cours de laquelle les macroéconomistes pensaient avoir achevé l'essentiel de leur tâche de théorisation pour reconnaître, une fois la crise de 2008 ouverte, que ce n'était pas le cas [Blanchard, 2008 ; 2011]. Cela devient au contraire une force lorsque l'on constate, au Japon par exemple, une longue période de stagnation dans laquelle l'essor de la dette publique sert de substitut à une resynchronisation des formes institutionnelles. De même, le cheminement dans la crise de l'euro montre la pertinence d'une approche régulationniste : une répartition des compétences inadéquate a fait la preuve de son inefficacité, mais les conflits politiques entre États-nations interdisent l'émergence d'un autre ordre transnational. La crise ne se mesure donc pas à l'aune de la chute du PIB ou du taux de chômage, mais à travers l'incapacité de l'ordre institutionnel à dégager un mode de régulation viable.

La transformation des formes institutionnelles : de l'exogène à l'endogène

Comment les institutions du capitalisme se transforment-elles ? La tentation de l'économiste est d'invoquer une série de facteurs extérieurs à son champ d'analyse : choc négatif de productivité, répercussion d'une crise mondiale sur une économie nationale, brusque accès d'avidité de financiers en quête d'enrichissement rapide, perte de confiance en la stabilité financière sont autant de *dei ex machina* par rapport auxquels les formes institutionnelles doivent s'ajuster. La théorie de la régulation propose deux autres explications, étroitement liées à la nature du capitalisme comme vecteur de l'histoire et acteur de la transnationalisation.

En effet, le capitalisme est la mise en mouvement de l'histoire des sociétés. L'effet même de l'accumulation est de transformer l'organisation des entreprises, la nature de la concurrence, les techniques de production, les modes de vie et parfois même les valeurs qui fondent une société. De ce fait, endométabolisme et hybridation sont les deux mécanismes par rapport auxquels s'analyse la

dynamique comparée des différents capitalismes. Le premier processus décrit comment la lente transformation des paramètres caractéristiques d'un régime d'accumulation peut faire franchir le seuil de stabilité structurelle pour déboucher sur un brutal ajustement des variables macroéconomiques. Pour sa part, l'hybridation émerge de l'interaction entre les organisations et les institutions véhiculées par un capitalisme dominant et les résistances des sociétés locales à leur adoption. De cette confrontation résultent tantôt des échecs — par exemple, l'incapacité de la Grande-Bretagne à adopter le modèle américain de production de masse —, tantôt la constitution d'une nouvelle forme de capitalisme, comme ce fut le cas au Japon dans les années 1970.

Dès lors, la stratégie de la théorie de la régulation est d'endogénéiser les chocs venus de l'économie mondiale en développant une amorce de géopolitique fondée sur l'interaction de diverses formes de capitalisme et régimes rentiers. Ainsi, le gel des marchés financiers, qui intervient en septembre 2008 et se diffuse à la quasitotalité du monde, est la conséquence du régime d'accumulation nord-américain fondé sur l'innovation financière. De la même façon, la flambée des prix des matières premières qui marque, en 1973 puis 1979, l'arrivée aux limites du fordisme n'est que la conséquence de la coalition des pays producteurs de pétrole dont les revenus sont menacés par l'inflation, elle-même caractéristique de la régulation administrée. Ces mécanismes décrivent l'entrée en crise d'un régime. En revanche, les sorties de grandes crises sont caractérisées par deux traits. D'abord, il n'est pas d'exemple d'une crise majeure qui ait été surmontée par une série d'essais et d'erreurs d'acteurs opérant au seul plan économique. Le passage d'une accumulation extensive à intensive ne serait pas intervenu sans le choc des deux guerres mondiales et de la crise des années 1930. Ensuite et surtout, la plupart des formes institutionnelles dérivent d'interventions de l'État qui sont elles-mêmes l'expression de coalitions politiques plus ou moins permanentes, ou le plus souvent du pouvoir d'un bloc hégémonique. Le régime monétaire est typiquement l'expression d'un choix politique, l'assimilation du contrat de travail à un contrat commercial ou à un contrat régi par un droit spécifique est aussi l'expression d'une coalition politique, le choix d'un régime de change est éalement une question de société et non pas le reflet d'une optimisation visant à la stabilisation macroéconomique.

Les divers chapitres de l'ouvrage montrent qu'il est peu de raisons pour que la succession des configurations institutionnelles

maximise l'efficacité économique. Fondamentalement, le changement institutionnel a deux sources : soit la négociation d'un compromis garantissant un certain partage des dividendes d'un régime de croissance, soit l'imposition d'un ordre hégémonique sans grande préoccupation d'efficacité économique. On aura reconnu, dans le premier cas, la configuration fordiste, et dans le second celle des régimes dominés par la finance (ou régimes rentiers). On mesure à nouveau la différence entre la normativité de l'économie institutionnelle d'inspiration néoclassique et la neutralité de l'économie politique. L'une décrit le monde tel qu'il devrait être, l'autre tel qu'il est.

Répétition et nouveauté des grandes crises

On peut alors répondre à la question : pourquoi les crises du capitalisme se succèdent-elles et ne sont pourtant pas la répétition des mêmes enchaînements ? Depuis la récurrence des crises financières observées à partir des années 1980, les économistes, même théoriciens, se sont intéressés à l'histoire des crises en très longue période [Bordo *et al.*, 2001 ; Reinhart et Rogoff, 2009]. L'une des stratégies consiste à mettre en évidence l'invariance des processus qui conduisent à l'émergence des bulles spéculatives, leur maturation et leur éclatement [Kindleberger, 1978, 1994]. Les recherches régulationnistes se nourrissent de ces travaux, mais les interprètent d'une façon différente. En effet, dans la lignée de l'école des Annales, les recherches ont montré que toute société a les crises qui correspondent à sa structure. Dès lors, on peut certes retrouver des invariants [Boyer *et al.*, 2004 ; Boyer, 2011b ; 2013a], mais trois raisons au moins introduisent des nouveautés dans le déroulement des crises financières.

La première tient à la variété des régimes d'accumulation : extensif ou intensif, avec ou sans consommation de masse, financiarisé ou non, alimenté par l'innovation ou l'austérité salariale. Et ce, sans même compter les régimes rentiers purs dans lesquels une évolution favorable du prix des ressources naturelles peut se traduire par une crise majeure. Lorsque l'on met en perspective la crise ouverte en 2008, on mesure la variété des réponses données respectivement par les États-Unis, la Chine et l'Union européenne. Il est sans doute vain de rechercher une évolution canonique valable pour toutes les crises financières, dès lors que l'on ne s'intéresse plus

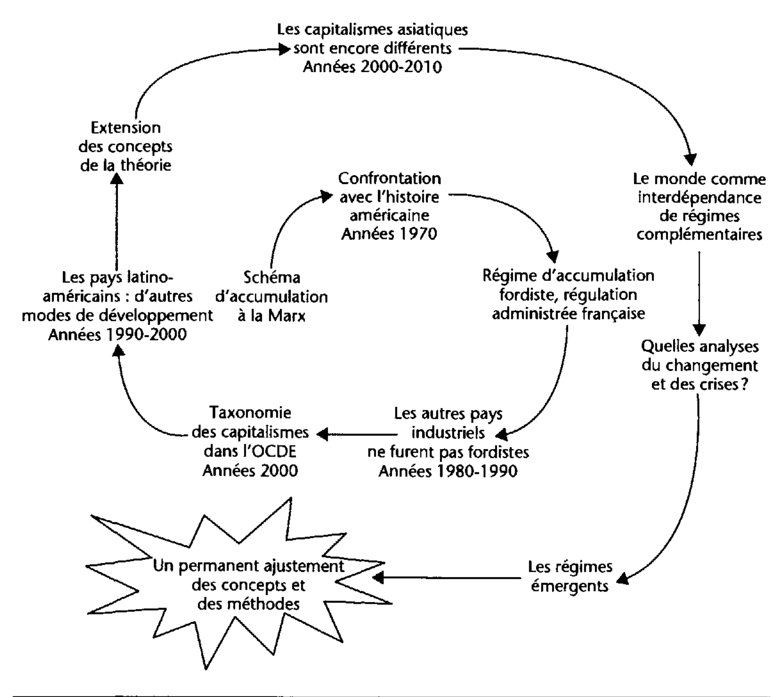
seulement aux bulles spéculatives, mais au mode de régulation observé au plan macroéconomique.

Une deuxième source de nouveauté tient au fait que le capitalisme ne passe jamais deux fois par la même configuration institutionnelle. Certains analystes interprètent le succès du néolibéralisme comme un retour à une régulation concurrentielle typique du XIXe siècle. Les recherches régulationnistes tempèrent ce jugement, car les régimes politiques sont devenus démocratiques, les systèmes nationaux de protection sociale se sont considérablement développés, et le système fiscal opère une redistribution et implique des stabilisateurs automatiques qui n'étaient pas présents au siècle passé. En conséquence, la crise ouverte en 2008 n'est pas la répétition de celle de 1929, ne serait-ce que parce que des effets de mémoire sont présents. Il est inscrit dans les statuts des banques centrales et des systèmes fiscaux que l'approvisionnement en liquidité de l'économie doit être garanti, quelle que soit la responsabilité des spéculateurs dans le blocage des systèmes financiers. Voilà pourquoi, aux États-Unis, la crise de 2008 n'est pas la même que celle de 1929 [Eichengreen et O'Rourke, 2009 ; 2010] : en effet, les régimes d'accumulation correspondants sont différents.

En troisième lieu, il faut invoquer les changements dans le système des relations internationales. Dans les années 1930, la question était celle de la transition hégémonique entre un Empire britannique vieillissant et le dynamisme américain [Kindleberger, 1973]. La question est tout autre dans le monde contemporain devenu multipolaire : ni les États-Unis ni la Chine ne peuvent jouer le rôle de leader au sens de von Stackelberg [1934] car leurs deux économies sont devenues étroitement interdépendantes, plus qu'hégémoniques. En conséquence, chaque État-nation est immergé dans un environnement international qui n'est plus celui de l'entre-deux-guerres du fait de la permanence de l'ouverture des frontières aux marchandises, aux capitaux, mais pas aux flux de main-d'œuvre.

Ainsi, puisque le capitalisme évolue selon une spirale — répétition d'un côté, innovation de l'autre —, il n'est pas absurde qu'une théorie connaisse elle-même un développement analogue. À grands traits, au fur et à mesure que s'éloigne l'espoir d'un modèle canonique, la diversité des formes de capitalisme se développe, en termes de caractérisation théorique, mais aussi d'appartenance régionale. Comme on l'a déjà noté, les déséquilibres auxquels font face les économies latino-américaines ne sont pas ceux des pays du Sud-Est asiatique. Le système mondial a dès lors des propriétés qui

Figure 43. **Une présentation schématique de l'évolution des recherches régulationnistes**



ne sont plus celles du XIXe siècle, et encore moins du XXe siècle finissant. Il en résulte une forme originale des crises et des conditions particulières d'émergence de nouveaux régimes (figure 43).

Les capitalismes au XXIe siècle : multiplicité et incertitudes

La théorie de la régulation fournit-elle les outils permettant d'analyser la viabilité et la vraisemblance de nouvelles formes du capitalisme ? La réponse est ambiguë.

D'un côté, les recherches sur la Chine et, par extension, sur les économies dont la conjoncture est de plus en plus liée à ce pays ouvrent des perspectives intéressantes. La compétition d'un grand nombre de corporatismes locaux, soumis au contrôle d'un État central disposant de l'arme du crédit et du taux de change, définit

une configuration sans précédent historique. Géographiquement, le monde est fini — c'est toute la question du changement climatique —, mais, institutionnellement, les configurations du capitalisme sont ouvertes.

D'un autre côté, il ressort que le fordisme était finalement atypique par rapport aux régimes qui l'ont précédé et à ceux qui peuvent lui succéder. La longue quête d'un successeur au fordisme par les économies de vieille industrialisation n'a pas donné les fruits attendus. Les technologies de l'information et de la communication ont davantage favorisé l'émergence d'une bulle spéculative qu'elles n'ont permis un redressement de la productivité totale des facteurs, c'est-à-dire une atténuation des conflits de distribution permettant un retour à la croissance dans une architecture institutionnelle peu altérée. La transformation la plus puissante concerne la financiarisation des régimes d'accumulation, mais ce mouvement débouche sur la crise mondiale ouverte en 2008 et ses répercussions sur la viabilité de la zone euro.

Revisiter les conditions permissives d'émergence des modes de développement a permis d'améliorer leur compréhension, mais la complexité et la diversité des forces à l'œuvre dans le monde contemporain semblent constituer une barrière propre à la théorie de la régulation.

Entre filiation marxiste et institutionnalisme historique

Pour avoir privilégié le mot d'ordre selon lequel les théories en sciences sociales naissent localement et historiquement situées, le courant régulationniste semble s'être éloigné de la tradition marxiste, au profit d'un historicisme dans lequel ses détracteurs voient une simple description du passé sans aucune vertu analytique ou prédictive. C'est l'occasion de préciser les liens actuels de la théorie de la régulation avec le petit nombre de chercheurs qui continuent à s'inscrire dans une tradition marxiste explicite.

Il est exact que les formalisations du fordisme et de ses successeurs ont été plus kaleckiennes que typiquement marxistes. Le propos visait en effet à montrer comment les contradictions propres à tout régime d'accumulation pouvaient être contenues grâce à des compromis institutionnalisés. La chute tendancielle du taux de profit n'était donc pas l'alpha et l'oméga de l'analyse du capitalisme. La configuration des années 2000 remet au premier plan l'analyse de la crise de 1929 : malgré un relèvement des profits, on

ne note pas de reprise franche de l'accumulation. C'est bien la cohérence institutionnelle d'un régime d'accumulation qui fait problème.

La caractérisation de la crise ouverte en 2008 fait l'objet d'un diagnostic largement commun entre approches régulationniste et marxiste. D'un côté, il ressort que le néolibéralisme s'est révélé incapable de refonder un régime d'accumulation viable [Duménil et Lévy, 2005 ; Husson, 2008] : les profits liés à la financiarisation ne se réinvestissent pas dans le capital productif des économies de vieille industrialisation, alors que la dynamique des profits en Chine a un rôle plus déstabilisateur que rééquilibrant pour un régime d'accumulation tiré par la concurrence. D'un autre côté, les configurations correspondantes ne peuvent s'interpréter sans référence à des blocs hégémoniques spécifiques, différents aux États-Unis et en Chine par exemple [Duménil et Lévy, 2013b ; 2014]. Il n'est dès lors pas inconcevable d'imaginer une synergie entre approches postkeynésienne et marxiste [Duménil et Lévy, 2013a], et simultanément une synergie entre l'endométabolisme régulationniste et les formalisations postkeynésiennes [*Revue de la régulation*, 2011 ; 2014].

Une telle alliance est d'autant plus nécessaire que la structuration du champ académique n'a été que peu affectée par la débâcle intellectuelle de la nouvelle macroéconomie classique.

Repères chronologiques : origines et étapes de la théorie de la régulation, 1976-2015

Début des années 1970	Des économistes travaillant pour l'administration économique française (Insee, Direction de la prévision), auteurs de modèles macro-économétriques (Bernard Billaudot [DECA], Michel Aglietta [FIFI], Robert Boyer, Jacques Mazier [STAR]), observent une rupture, à partir de 1967, des régularités économiques : lente, mais constante montée du chômage en France, accélération générale de l'inflation, décélération de la croissance après le premier choc pétrolier. Inspirés par Michal Kalecki, Nicholas Kaldor et Joan Robinson, et attirés par une analyse de longue période des transformations du capitalisme, ils procèdent alors à une évaluation critique du pouvoir explicatif des hypothèses marxistes. De leur côté, des économistes inspirés par Paul Boccara [1974] et l'école du Capitalisme monopoliste d'État (CME) se regroupent au sein du Groupe de recherche sur la régulation de l'économie capitaliste (GRREC), dirigé par Gérard Destanne de Bernis, et formulent le projet d'analyser les transformations du capitalisme contemporain. Ce dernier groupe emprunte à un épistémologue, Georges Canguilhem [1974], la notion de régulation et lui donne un sens nouveau.
1976	Michel Aglietta publie *Régulation et crises du capitalisme*, ouvrage fondateur d'une branche de la théorie de la régulation qui se distingue progressivement de la filiation du CME. La crise des années 1970 est celle du fordisme, régime dans lequel la consommation des salariés est le moteur de la croissance, du fait des transformations majeures intervenues dans les conventions collectives, la gestion d'une monnaie de crédit et les formes de la concurrence entre entreprises conglomérales.
1977	Un groupe d'économistes du Cepremap confirme, pour la France, le diagnostic de Michel Aglietta pour les États-Unis. À la régulation concurrentielle du XIXe siècle et de l'entre-deux-guerres succède la régulation monopoliste du fordisme,

	l'entre-deux-guerres constituant une période charnière marquée par la crise de 1929. CEPREMAP-CORDÈS : « Approches de l'inflation » : l'exemple français.
1978	Robert BOYER et Jacques MISTRAL : *Accumulation, inflation, crises.*
1979	Alain LIPIETZ, *Crises et inflation. Pourquoi ?*
Années 1980	Ces premiers résultats stimulent la réflexion sur les fondements théoriques de la régulation (théorie du mimétisme de René Girard, analyses de l'État, luttes de classement et plus seulement de classes).
1982	Michel AGLIETTA et André ORLÉAN : *La Violence de la monnaie.*
1983	Robert DELORME et Christine ANDRÉ : *L'État et l'économie.*
1984	Michel AGLIETTA et Anton BRENDER : *Les Métamorphoses de la société salariale.* • La multiplication des études comparatives et analyses historiques de longue période révèle la variété des régimes d'accumulation, malgré l'insistance de certains auteurs à faire du fordisme un modèle potentiellement universel. Maurice BASLÉ, Jacques MAZIER et Jean-François VIDAL : *Quand les crises durent...*
1985	Jacques SAPIR : *Les Fluctuations économiques en URSS, 1941-1985.* Alain LIPIETZ : *Mirages et miracles.*
1986	Carlos OMINAMI : *Le Tiers Monde dans la crise.* Robert BOYER (dir.) : *La Flexibilité du travail en Europe.* Pascal PETIT : *Slow Growth in a Service Economy.* • D'où une première synthèse d'une décennie de recherches : Robert BOYER : *Théorie de la régulation. Une analyse critique.* • Les trajectoires des écoles grenobloise et parisienne tendent à diverger : GRREC : *Crise et régulation.* Robert BOYER (dir.) : *Capitalismes fin de siècle.*
1988	• Colloque international de Barcelone sur la théorie de la régulation. Robert BOYER : « Les théories de la régulation : Paris, Barcelone, New York... Réflexions autour du Colloque international sur les théories de la régulation ».
Années 1990	Seconde phase d'approfondissement des notions de base et spécialisation des recherches selon les domaines : postfordisme, théorie de l'État, concurrence, finance. Mise en relation de la théorie des conventions avec la théorie de la régulation.
1991	Benjamin CORIAT : *Penser à l'envers.*
1992	Bruno THÉRET : *Régimes économiques de l'ordre politique.*
1993	Robert BOYER et Jean-Pierre DURAND : *L'Après-fordisme.*

1994	André ORLÉAN : *Analyse économique des conventions.* Bruno THÉRET : *L'État, la finance, le social....* dont on trouve une synthèse rassemblant 45 auteurs dans :
1995	Robert BOYER et Yves SAILLARD (dir.) : *Théorie de la régulation. L'état des savoirs.* L'ampleur des transformations institutionnelles des années 1990 appelle un déplacement des centres d'intérêt : internationalisation, construction européenne, intégration régionale ; approfondissement de la concurrence ; financiarisation de l'accumulation ; hypothèse de basculement de la hiérarchie des formes institutionnelles.
1996	Bernard BILLAUDOT : *L'Ordre économique de la société moderne.*
1997	• *L'Année de la régulation*, n° 1 : *Europe et méthodologie des comparaisons internationales.* Frédéric LORDON : *Les Quadratures de la politique économique.* Rogers HOLLINGSWORTH et Robert BOYER : *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions.*
1998	• *L'Année de la régulation*, n° 2 : *Économie politique internationale et changements institutionnels* dont : Pascal PETIT : « Formes structurelles et régimes de croissance de l'après-fordisme ». Michel AGLIETTA : « Le capitalisme de demain ». Michel AGLIETTA et André ORLÉAN : *La Monnaie souveraine.*
1999	• *L'Année de la régulation*, n° 3 : *Politique économique.* Bernard CHAVANCE *et al.* : *Capitalisme et socialisme en perspective.* André ORLÉAN : *Le Pouvoir de la finance.*
Années 2000	Positionnement de recherches régulationnistes par référence aux divers courants institutionnalistes, réception par la communauté internationale, projet de macroéconomie institutionnelle et historique, controverses sur la viabilité d'un régime d'accumulation tiré par la finance, impact de l'internationalisation sur la diversité des formes de capitalisme, confrontation avec les analyses en termes de variété de capitalismes, attention croissante portée à la formation des politiques économiques et aux conditions du succès des réformes institutionnelles.
2000	• *L'Année de la régulation*, n° 4 : *Fonds de pension et « nouveau capitalisme ».* Robert BOYER et Toshio YAMADA : *Japanese Capitalism in Crisis.*
2001	• *L'Année de la régulation*, n° 5 : *Économie politique du développement.* Bernard BILLAUDOT : *Régulation et croissance.* Robert BOYER et Pierre-François SOUIRY : *Mondialisation et régulations.* Bob JESSOP : *Regulation Theory and the Crisis of Capitalism.*

	Stefano PALOMBARINI : *La Rupture du compromis social italien.* • Forum de la régulation, ENS Jourdan, 10-12 mars.
2002	• *L'Année de la régulation*, n° 6 : *Économie politique du capitalisme.* Robert BOYER : *La Croissance début de siècle.*
2003	• *L'Année de la régulation*, n° 7 : *Les institutions et leurs changements.* Bruno AMABLE : *The Diversity of Modern Capitalism.* Prise de conscience des différences entre les programmes de recherche régulationniste et conventionnaliste : incorporation de l'éthique ou économie politique des institutions ? Sabine Montagne, « Les métamorphoses du trust ».
2004	• *L'Année de la régulation*, n° 8 : *Idées et espaces.* Michel AGLIETTA et Antoine REBÉRIOUX : *Les Dérives du capitalisme financier.* • Forum de la régulation, 28-29 juin, La Sorbonne : « Où en est la théorie de la régulation ? »
2005	• Création par Jean-Pierre CHANTEAU de la série des « Documents de travail » sur la théorie de la régulation : *http://theorie-regulation.org/fonds-documentaire/working-papers-rr/*
2006	Benjamin CORIAT *et al.* (dir.), *The Hardship of Nations. Exploring the Paths of Modern Capitalism.* Bob JESSOP et Ngai-Ling SUM, *Beyond the Regulation Approach. Putting Capitalist Economies in their Place.*
2007	• Arrêt de la publication de la *Lettre de la régulation* (1991-2007). http://regulation.revues.org/1691 • Création de la revue semestrielle *Revue de la régulation* accessible en ligne : http://regulation.revues.org/ Yann MOULIER-BOUTANG : *Le Capitalisme cognitif. La nouvelle grande transformation.*
2008	• Regain d'intérêt pour la théorie de la régulation du fait de la crise de 2008 : Michel AGLIETTA : *La Crise. Les voies de sortie.* • Publication des travaux du groupe de travail Régulation, secteurs et territoires. Christian DU TERTRE et Catherine LAURENT (dir.) : *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes.* • Numéro spécial *Revue de la régulation*, n° 3-4 : *Normes et institutions de la finance.*
2009	• Forum de la régulation, 1er-2 décembre, École normale supérieure, Jourdan.
Années 2010	Retour sur la théorie du développement à partir de comparaisons internationales portant d'abord sur l'Amérique latine puis l'Asie, analyses de l'impact de l'euro sur la diversité des

modes de régulation, mobilisation des analyses de réseau pour le changement des normes et la genèse d'innovation qui font époque, amorce d'une géopolitique, retour sur la formalisation des régimes, effort de réflexivité dans l'interprétation de l'évolution des recherches inspirées par la théorie de la régulation, amorce d'une intégration dans une approche unitaire des sciences sociales.

2010 • Numéro spécial *Revue de la régulation*, n° 6-7 : *Institutions, régulation et développement.*
Denis BOYER *et al.* : « La connexion des réseaux comme facteur de changement institutionnel ».
Jean-François VIDAL : « Crises et transformations du modèle social-démocrate suédois ».

2011 • Numéro spécial *Revue de la régulation*, n° 10 : *Post-keynésianisme et théorie de la régulation : des perspectives communes.*
Robert BOYER : *Les financiers détruiront-ils le capitalisme ?*
• Renouveau d'intérêt pour l'Asie :
Robert BOYER, Hiroyasu UEMURA et Akinori ISOKAI [2011], *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms*, Londres, Routledge.
Sébastien LECHEVALIER : *La Grande Transformation du capitalisme japonais.*
• À la recherche de nouveaux fondements :
Frédéric LORDON : *L'Intérêt souverain. Essai d'anthropologie économique spinoziste.*

2012 • Numéro spécial *Revue de la régulation*, n° 11 : *Les Capitalismes en Amérique latine. De l'économique au politique.*
• Séries de travaux sur la crise de l'euro :
Michel AGLIETTA : *Zone euro. Éclatement ou fédération.*
• Travaux sur le néolibéralisme :
Bruno AMABLE *et al.* : *L'Économie politique du néolibéralisme.*
• Une convergence avec la sociologie économique :
Wolfgang STREECK, *Du temps acheté. La crise sans cesse ajournée du capitalisme démocratique.*

2013 • Numéro spécial *Revue de la régulation*, n° 13-15 : *Économie politique de l'Asie.*
• Numéro spécial *Revue de la régulation*, n° 14 : *Autour d'Ostrom : communs, droits de propriété et institutionnalisme méthodologique.*
• Travaux sur la crise de l'euro : *Cambridge Journal of Economics, Contribution to Political Economy.*
Jacques MAZIER *et al.* : *L'Économie mondiale en 2030.*
André ORLÉAN : *L'Empire de la valeur. Refonder l'économie.*

2014 • Numéro spécial *Revue de la régulation*, n° 16 : *Renouveler la macroéconomie post-keynésienne ? Les modèles stock-flux cohérent et multi-agents.*

2015 • Numéro spécial *Revue de la régulation*, n° 17 : *Économie politique de la santé.*

• Réflexivité et théorie de la régulation :
Robert BOYER : *La Théorie de la régulation au fil du temps.*
Pierre ALARY et Elsa LAFAYE DE MICHAUX : *Capitalismes asiatiques et puissance chinoise. Diversité et recomposition des trajectoires nationales.*
• Colloque international « Recherche & Régulation 2015 » : « La théorie de la régulation à l'épreuve des crises », Paris, 10-12 juin.

Repères bibliographiques

ABOITÈS J., MIOTTI L. E. et QUENAN C. [1995], « Les approches régulationnistes et l'accumulation en Amérique latine », *in* BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 2002, p. 467-475.

ACEMOGLU D. et ROBINSON J. A. [2012], *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown, New York.

— [2015], « The rise and decline of general laws of capitalism », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, n° 1, p 3-28.

AGHION P., CAROLI E. et GARCIA-PENALOSA C. [1999], « Inequality and economic growth : the perspectives of the new growth theories », *Journal of Economic Literature*, vol. 37, n° 4, p. 1615-1660.

AGLIETTA M. [1976], *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy, Paris, 2e édition 1982. Réédition, nouvelle préface, Odile Jacob, Paris, 1997.

— [1995], *Macroéconomie financière*, tomes 1 et 2, La Découverte, « Repères », Paris, nouvelle édition 2001.

— [1998], « Le capitalisme de demain », *Notes de la Fondation Saint-Simon*, Paris, novembre.

— [2008], *La Crise. Les voies de sortie*, Michalon, Paris.

— [2012], *Zone euro. Éclatement ou fédération*, Michalon, Paris.

AGLIETTA M. et BRAND T. [2013], *Un New Deal pour l'Europe*, Odile Jacob, Paris.

AGLIETTA M. et BRENDER A. [1984], *Les Métamorphoses de la société salariale. La France en projet*, Calmann-Lévy, « Perspectives de l'économique », Paris.

AGLIETTA M. et ORLÉAN A. [1982], *La Violence de la monnaie*, PUF, Paris.

— (dir.) [1998], *La Monnaie souveraine*, Odile Jacob, Paris.

— [2002], *La Monnaie : entre violence et confiance*, Odile Jacob, Paris.

AGLIETTA M., ORLÉAN A. et OUDIZ G. [1980a], « L'industrie française face aux contraintes de change », *Économie et Statistique*, n° 119, février, p. 35-63.

— [1980b], « Contraintes de change et régulations macroéconomiques nationales », *Recherches économiques de Louvain*, vol. 46, n° 3, septembre, p. 175-206.

AGLIETTA M. et REBÉRIOUX A. [2004a], « Du capitalisme financier au renouveau de la social-démocratie », *Prisme*, n° 5.

— [2004b], *Les Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris.

AKERLOF G. [1970], « The market for "Lemons". Quality uncertainty and the market mechanisms »,

Quarterly Journal of Economics, n° 84, p. 488-500.
— [1984], *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge University Press, Cambridge.
AKERLOF G. et SHILLER R. [2009], *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy and Why it Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton.
ALARY P. [2009], « La genèse de la monnaie : les théories économiques face aux enseignements de l'anthropologie et de l'histoire », *Cahiers d'économie politique/Papers in Political Economy*, 2009, vol. 1, n° 56, p. 129-149.
ALARY P. et LAFAYE DE MICHAUX E. [2015], *Capitalismes asiatiques et puissance chinoise. Diversité et recomposition des trajectoires nationales*, Presses de Sciences Po, Paris.
ALBERT M. [1991], *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, Paris.
ALLOUCHE J. et AMANN B. [2000], « L'entreprise familiale, un état de l'art », *Finance, Contrôle, Stratégie*, vol. 3, n° 1 p. 33-79.
AMABLE B. [2003], *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford.
AMABLE B., BARRÉ R. et BOYER R. [1997], *Les Systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, OST/Economica, Paris.
AMABLE B., GUILLAUD E. et PALOMBARINI S. [2012], *L'Économie politique du néolibéralisme. Le cas de la France et de l'Italie*, Éditions de l'ENS, Paris.
AMABLE B. et PALOMBARINI S. [2005], *L'Économie n'est pas une science morale*, Raisons d'agir, Paris.
ANDERSSON J. [2006], *Between Growth and Security. Swedish Social Democracy from a Strong Society to a Third Way*, Manchester University Press, Manchester.
ANDRÉ C. [2007], « Les typologies des systèmes de santé en Europe. Quelles évolutions ? », *Économie appliquée*, vol. 40, n° 1, p. 37-68.
— [2014], « Un "noyau dur" des systèmes de santé ? Le cas de l'Europe en longue période », *Document de travail*, Cepremap.
ANDRÉ C. et DELORME R. [1980], « Matériaux pour une comparaison internationale des dépenses publiques en longue période. Le cas de six pays industrialisés », *Statistiques et études financières*, ministère de l'Économie, des Finances et du Budget, Paris.
— [1991], « Deux siècles de finances publiques. De l'État circonscrit à l'État inséré », *Revue d'économie financière*, numéro spécial, p. 45-58.
AOKI M. [1988], *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
— [2001], *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albin Michel, Paris, 2006.
— [2010], *Corporations in Evolving Diversity. Cognition, Governance, and Institutions*, Oxford University Press, Oxford.
— [2013], « Historical sources of institutional trajectories in economic development : China, Japan and Korea compared », *Socio-Economic Review*, vol. 11, n° 2, p. 233-263.
AOKI M., GUSTAFSSON B. et WILLIAMSON O. [1990], *The Firm as a Nexus of Treaties*, Sage, Londres.
ARROW K. *et al.* [1995], « Economic growth, carrying capacity, and the environment », *Science*, n° 268, avril, p. 520-521.
ARTHUR W. B. [1989], « Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events », *Economic Journal*, n° 99, p. 116-131.

— [1994], *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

ARTUS P. [2014], « Comment va vraiment l'Allemagne », *Flash économie*, n° 698, 16 septembre.

BARAN P. et SWEEZY P. [1970], *Le Capitalisme monopoliste*, Maspero, Paris.

BARTOLI P. et BOULET D. [1989], « Dynamique et régulation de la sphère agroalimentaire. L'exemple viticole », thèse d'État, université de Montpellier-I, Inra-ESR.

— [1990], « Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle. Le cas de la sphère viticole », *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n° 17, p. 7-38.

BASLÉ M., MAZIER J. et VIDAL J.-F. [1984], *Quand les crises durent...*, Economica, Paris, nouvelle édition 1993.

BATIFOULIER P. (dir.) [2001], *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

BÉBÉAR C. [2003], *Ils vont tuer le capitalisme*, Plon, Paris.

BECKERT J. [2015], *Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics*, Princeton University Press, Princeton.

BECKERT J. et RAZA W. G. [2000], « Theory of regulation and political ecology. An inevitable separation ? », *Économies et Sociétés*, n° 11, p. 55-70.

BÉNASSY J.-P. [1984], *Macroéconomie et théorie du déséquilibre*, Dunod, Paris.

BÉNASSY J.-P., BOYER R. et GELPI R.-M. [1979], « Régulation des économies capitalistes et inflation », *Revue économique*, vol. 30, n° 3, mai 1979, p. 397-441.

BENKO G. et LIPIETZ A. [2000], *La Richesse des régions. La nouvelle géographie socioéconomique*, PUF, Paris.

BEREND I. [2009], *From the Soviet Bloc to the European Union. The Economic and Social Transformation of Central and Eastern Europe since 1973*, Cambridge University Press, Cambridge.

BERGÈRE M.-C. [2007], *Capitalisme et capitalistes en Chine, XIXe-XXe siècles*, Perrin, Paris.

BERLE A. A. et MEANS G. [1932], *The Modern Corporation and Private Property*, Transaction Publishers, The State University, New Brunswick, réédition 1991.

BERTOLDI M. [1989], « The growth of Taiwanese economy : 1949-1989. Success and open problems of a model of growth », *Review of Currency Law and International Economics*, vol. 39, n° 2, p. 245-288.

BERTRAND H. [1983], « Accumulation, régulation, crise : un modèle sectionnel théorique et appliqué », *Revue économique*, vol. 34, n° 6, mars.

BILLAUDOT B. [1996], *L'Ordre économique de la société moderne*, L'Harmattan, Paris.

— [2001], *Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle*, L'Harmattan, Paris.

BILLAUDOT B. et GAURON A. [1985], *Croissance et crise*, La Découverte, Paris.

BLAIR M. M. [2003], « Shareholder value, corporate governance, and corporate performance », *in* CORNELIUS P. K. et KOGUT B. (dir.), *Corporate Governance and Capital Flows in a Global Economy*, Oxford University Press, Oxford, p. 53-82.

BLANCHARD O. [2008], « The state of macro », *NBER Working Paper*, n° 14259, août.

— [2011], « Rewriting the macroeconomists' playbook in the wake of the crisis », blog du *Huffington Post*, 3 avril.

BLYTH M. [2002], *Great Transformations. Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*, Cambridge University Press, Cambridge.

— [2008], « The secret life of institutions : on the role of ideas in evolving economic », *Revue de la régulation*, n° 3-4, automne.

BOCCARA P. [1974], *Études sur le capitalisme monopoliste d'État*, Éditions sociales, Paris.

BOISMENU G. et PETIT I. [2008], *L'Europe qui se fait. Regards croisés sur un parcours inachevé*, Éditions de la MSH, Paris.

BOISOT M. et CHILD J. [1996], « From fiefs to clans and network capitalism : explaining China's emerging economic order », *Administrative Science Quarterly*, vol. 41, n° 4, décembre, p. 600-628.

BOISVERT V. et VIVIEN F.-D. [2012], « Towards a political economy approach to the Convention on Biological Diversity », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 36, n° 5, p. 1163-1179.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO E. [1999], *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.

BOLTANSKI L. et THÉVENOT L. [1991], *De la justification*, Gallimard, Paris.

BORDO M., EICHENGREEN B., KLINGEBIEL D. et MARTINEZ-PERIA M. S. [2001], « Is the crisis problem growing more severe ? », *Economic Policy. A European Forum*, n° 32, p. 53-82, avril.

BOURDIEU P. [1980], *Le Sens pratique*, Minuit, Paris.

BOUVIER J. [1973], *Un siècle de banque française*, Hachette, Paris.

— [1989], *L'Historien sur son métier*, Éditions des archives contemporaines, Paris.

BOWLES S. [1998], « Endogenous preferences : the cultural consequences of markets and other economic institutions », *Journal of Economic Literature*, n° 36, p. 75-111.

BOWLES S. et BOYER R. [1990], « Notes on employer collusion, centralized wage bargaining and aggregate employment », *in* BRUNETTA R. et DELL'ARINGA C., *Labour Relations and Economic Performances*, McMillan, Londres, p. 304-352.

BOWLES S., GORDON D. M. et WEISKOPF T. E. [1986], *L'Économie du gaspillage. La crise américaine et les politiques reaganiennes*, La Découverte, Paris.

— [1995], « Wages, aggregate demand, and employment in an open economy : a theoretical and empirical investigation », *in* EPSTEIN G. et GINTIS H. (dir.), *Macroeconomic Policy after the Conservative Era : Studies in Investment, Saving and Finance*, Oxford University Press, Oxford.

BOYER D. et BOYER R. [2004], « Les outils d'analyse des réseaux appliqués aux élites bourguignonnes dans l'entre-deux-guerres », *Ronéotype*, Unam et Cepremap, 18 juillet.

BOYER D., BOYER R. et LAFERTÉ G. [2010], « La connexion des réseaux comme facteur de changement institutionnel. L'exemple des vins de Bourgogne », *in* WEISBUCH G. et ZWIRN H. (dir.), *Qu'appelle-t-on aujourd'hui les sciences de la complexité ? Langages, réseaux, marchés, territoires*, Vuibert, « Philosophie des sciences », Paris, p. 73-101.

BOYER R. [1978], « Les salaires en longue période », *Économie et Statistique*, n° 103, septembre 1978, p. 27-57.

— [1985], « The influence of Keynes on French economic policy : past and present », *in* WATTEL H. J. (dir.), *The Politicy Consequences of John Maynard Keynes*, M. E. Sharpe, New York, p. 77-115.

— [1986a], *Théorie de la régulation. Une analyse critique*, La Découverte, Paris.

— (dir.) [1986b], *La Flexibilité du travail en Europe*, La Découverte, Paris.

— (coord.) [1986c], *Capitalismes fin de siècle*, PUF, Paris.

— [1988a], « Formalizing growth regimes », *in* DOSI G., FREEMAN C., NELSON R., SILVERBERG G. et SOETE L. (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, Londres.
— [1988b], « Les théories de la régulation : Paris, Barcelone, New York... Réflexions autour du Colloque international sur les théories de la régulation », Barcelone, 16-17-18 juin 1988, *Revue de synthèse*, n° 2, avril-juin, p. 277-291.
— [1989], « Wage labor nexus, technology and long run dynamics : an interpretation and preliminary tests for the US », *in* DI MATEO M., GOODWIN R. M. et VERCELLI A. (dir.), *Technological and Social Factors in Long Term Fluctuations, Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems*, n° 321, Springer Verlag, Berlin, p. 46-65.
— [1990a], « Le bout du tunnel ? Stratégies conservatrices et nouveau régime d'accumulation », *Économies et sociétés*, série « Théorie de la régulation », R, n° 5, décembre, p. 5-66.
— [1990b], « Les problématiques de la régulation face aux spécificités sectorielles. Perspectives ouvertes par la thèse de Pierre Bartoli et Daniel Boulet », *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n° 17, p. 40-76.
— [1991], « Cinquante ans de relations entre économistes et historiens : réflexions d'un économiste sur les cas de la France et des États-Unis », *Le Mouvement social*, n° 155, avril-juin, p. 67-101.
— [1993], « D'une série de "National Labour Standards" à un "European Monetary Standard" ? », *Recherches économiques de Louvain*, vol. 59, n° 1-2, p. 119-153.
— [1994], « Do labour institutions matter for economic development ? » *in* RODGERS G. (dir.), *Workers, Institutions and Economic Growth in Asia*, ILO/ILLS, Genève, p. 25-112.
— [1995], « The future of unions », *British Journal of Industrial Relations*, vol. 33, n° 4, décembre, p. 545-556.
— [1998], « Hybridization and models of production : geography, history, and theory », *in* BOYER R., CHARRON E., JÜRGENS U. et TOLLIDAY S. (dir.), *Between Imitation and Innovation*, Oxford University Press, Oxford, p. 23-56.
— [1999a], *Le Gouvernement de la zone euro*, La Documentation française, Paris.
— [1999b], « Le lien salaire/emploi dans la théorie de la régulation. Autant de relations que de configurations institutionnelles », *Cahiers d'économie politique*, n° 34, L'Harmattan, Paris, p. 101-161.
— [2000a], « Les mots et les réalités », *in* CORDELIER S. (dir.), *Mondialisation, au-delà des mythes*, La Découverte, Paris, p. 13-56.
— [2000b], « Is a finance-led growth regime a viable alternative to fordism ? A preliminary analysis », *Economy and Society*, vol. 29, n° 1, février, p. 111-145.
— [2000c], « The unanticipated fallout of European monetary union : the political and institutional deficits of the euro », *in* CROUCH C., *After the Euro*, Oxford University Press, Oxford, p. 24-88.
— [2000d], « The political in the era of globalization and finance : focus on some regulation school research », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 24, n° 2, p. 274-322.
— [2001], « L'économiste face aux innovations qui font époque : les relations entre histoire et théorie », *Revue économique*, vol. 52, n° 5, septembre, p. 1065-1115.
— [2002a] « L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et

systémique ? » *L'Année de la régulation*, vol. 5, p. 13-56.
— [2002b], *La Croissance, début de siècle. De l'octet au gène*, Albin Michel, Paris.
— [2002c], « Variété des capitalismes et théorie de la régulation », *L'Année de la régulation*, n° 6, p. 182.
— [2002d], « Institutional reforms for growth, employment and social cohesion : elements for a European and national agenda », *in* RODRIGUES M. J. (dir.), *The New Knowledge Economy in Europe. A Strategy for International Competitiveness and Social Cohesion*, Edward Elgar, Cheltenham, p. 146-202.
— [2007], « Comment concilier solidarité sociale et efficacité économique à l'ère de la globalisation : une lecture régulationniste », *in* PAUGAM S. (dir.), *Repenser la solidarité. L'apport des sciences sociales*, PUF, Paris, p. 887-914.
— [2011a], « Succès et résilience de l'industrie allemande », *Les Cahiers du Lasaire. Susciter une nouvelle ambition industrielle pour la France*, n° 42, mars, p. 25-52.
— [2011b], *Les financiers détruiront-ils le capitalisme ?* Economica, Paris.
— [2011c], « Are there laws of motion of capitalism ? », *Socio-Economic Review*, vol. 9, n° 1, p. 59-81.
— [2011d], « A new epoch but still diversity within and between capitalism : China in comparative perspective », *in* LANE C. et WOOD G. T. (dir.), *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism*, Routledge, Abingdon, p. 32-68.
— [2012a], « The unfilled promises, but still the power of finance. An invitation to a post-positivist economics », *CRESC Conference*, université de Manchester, 7 septembre.
— [2012b], « The four fallacies of contemporary austerity policies : the lost Keynesian legacy », *Cambridge Journal of Economics*, n° 36, p. 283-312.
— [2013a], « Les crises financières comme conflit de temporalité », *Vingtième Siècle*, n° 117, janvier-mars, p. 69-88.
— [2013b], « The present crisis : a trump for a renewed political economy », *Review of Political Economy*, vol. 25, n° 1, janvier, p. 1-38.
— [2013c], « The euro crisis : undetected by conventional economics, favoured by nationally focused polity », *Cambridge Journal of Economics*, n° 37, 533-569.
— [2013d], « Origins and ways out of the euro crisis : supranational institution building in the era of global finance », *Contributions to Political Economy*, n° 32, 7 juin, p. 97-126.
— [2014], « Is more equality possible in Latin America ? A challenge in a world of contrasted but interdependent inequality regimes », *Working Paper Series*, n° 67.
— [2015a], « The success of Germany from a French perspective : what consequences for the future of the European Union ? », *in* UNGER B. (dir.), *The German Model. Seen by its Neighbours*, Hans-Böckler-Stiftung/SE Publishing, Düsseldorf.
— [2015b], « How institutional competitiveness emerged from complementarities between Nordic welfare and innovation systems », *in* BORRAS S. et SEEBROOKE L. (dir.), *Sources of National Institutional Competitiveness. Sense-Making and Institutional Change*, Oxford University Press, Oxford, à paraître.
— [2015c], « Le Japon : de la production frugale à un régime anthropogénétique », *in* PAUGAM A., RIBERA T., TUBIANA L. et PACHAURI R. K. (dir.), *Regards sur la*

terre 2015. Construire un monde durable, Armand Colin, Paris.
— [2015d], « Political organization matters : comparing the reaction to the 2008 world crisis of the North American federal government, the fuzzy European governance and the Chinese party-state », *SASE Conference*, LSE, Londres, 2-4 juillet.
— [2015e], *La Théorie de la régulation au fil du temps*, MSH Paris Nord, Paris, à paraître.
BOYER R. et CAROLI E. [1993], « Production regimes, education and training systems : from complementarity to mismatch ? », *in* BUECHTEMANN C. et SOLOFF D. (dir.), *Education, Training and the Economy*, Fondation Russel Sage, New York.
BOYER R., CHAVANCE B. et GODARD O. (dir.) [1994], *Les Figures de l'irréversibilité en économie*, Éditions de l'EHESS, Paris.
BOYER R. et CORIAT B. [1985a], « Innovations dans les institutions et l'analyse monétaires américaines : les *greenbacks* "revisités" », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, n° 6, novembre-décembre, p. 1330-159.
— [1985b], « Marx, la technique et la dynamique longue de l'accumulation », *in* CHAVANCE B. (dir.), *Marx en perspective*, Éditions de l'EHESS, Paris, juin, p. 419-457.
BOYER R. et DEHOVE M. [2006], « La construction européenne. Finalités politiques, normes juridiques et biens publics », *Prisme*, n° 8.
BOYER R., DEHOVE M. et PLIHON D. [2004], *Les Crises financières : analyse et propositions*, Rapport du Conseil d'analyse économique, n° 50, La Documentation française, Paris.
BOYER R. et DURAND J.-P. [1993], *L'Après-fordisme*, Syros, Paris.
BOYER R. et FREYSSENET M. [2000], *Les Modèles productifs*, La Découverte, « Repères », Paris.
BOYER R. et JUILLARD M. [2002], « Les États-Unis : Adieu au fordisme ! » *in* BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris, p. 378-388.
BOYER R. et MISTRAL J. [1978], *Accumulation, inflation, crises*, PUF, Paris, 2e édition 1982.
BOYER R. et NEFFA J. C. (dir.) [2004], *La Crisis argentina (1976-2001). Una vision desde la theorias institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Davila, Madrid/Buenos Aires.
— [2007], *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarollo. La experiencia argentina*, Miño y Davila, Madrid/Buenos Aires.
BOYER R. et ORLÉAN A. [1991], « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire », *Revue économique*, n° 2, mars, p. 233-272.
— [1992], « How do conventions evolve ? », *Journal of Evolutionary Economics*, n° 2, p. 165-177.
BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.) [1995], *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 2002.
BOYER R. et SCHMÉDER G. [1990], « Un retour à Adam Smith », *Revue française d'économie*, vol. 5, n° 1, hiver, p. 125-159.
BOYER R. et SOUIRY P.-F. (dir.) [2001], *Mondialisation et régulations*, La Découverte, Paris.
BOYER R., UEMURA H. et ISOKAI A. (dir.) [2011], *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms*, Routledge, Londres, p. 243-263.
BOYER R et YAMADA T. (dir.) [2000], *Japanese Capitalism in Crisis*, Routledge, Londres.
BRAUDEL F. [1979], *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV-XVIIIe siècle*, 3 tomes, Armand Colin, Paris.

BRESSER-PEREIRA L. C. [2009], *Mondialisation et compétition. Pourquoi certains pays émergents réussissent et d'autres non*, La Découverte, Paris.

BRUNO M. [2008], « Régulation et croissance économique au Brésil après la libéralisation : un régime d'accumulation bloqué par la finance », *Revue de la régulation*, n° 3-4, automne.

BUECHTEMANN C.H. (dir.) [1993], *Employment Security and Labor Market Behavior*, Cornell University Press, Ithaca.

CANGUILHEM G. [1974], « Régulation », *Encyclopaedia Universalis*, vol. 14.

CAROLI E. [1993], « Les fonctions du système éducatif vues par les économistes : quelques conceptions fondatrices », *Éducation et Formations*, n° 35, p. 53-59.

CARSON R. [2010], « The environmental Kuznets curve : seeking empirical regularity and theoretical structure », *Review of Environmental Economics and Policy*, vol. 4, n° 1, p. 3-23.

CASTELLS M. [1998], *La Société en réseaux*, Fayard, Paris, 2001.

CEPAL [2012], « Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo », *Trente-quatrième session de la CEPAL*, San Salvador, Nations unies, août.

CEPREMAP-CORDÈS [1977], « Approches de l'inflation : l'exemple français », BÉNASSY J.-P., BOYER R., GELPI R.-M., LIPIETZ A., MISTRAL J., MUNOZ J. et OMINAMI C., *Rapport de la convention de recherche*, n° 22/176, décembre.

— [1978], « Approches de l'inflation : l'exemple français », *Recherches économiques et sociales*, n° 12, La Documentation française, Paris, octobre, p. 7-59.

CHANDLER A. [1977], *La Main visible des managers*, Economica, Paris, 1988.

CHANG H.-J. [2002], *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres.

CHAVAGNEUX C. et FILIPPONNAT T. [2014], *La Capture. Où l'on verra comment les intérêts financiers ont pris le pas sur l'intérêt général et comment mettre fin à cette situation*, La Découverte, Paris.

CHAVAGNEUX C. et PALAN R. [2012], *Les Paradis fiscaux*, La Découverte, « Repères », Paris, 3e édition.

CHAVANCE B. et MAGNIN É. [2006], « Convergence and diversity in national trajectories of post-socialist transformation », *in* CORIAT B., PETIT P. et SCHMÉDER G. (dir.), *The Hardship of Nations. Exploring the Paths of Modern Capitalism*, Edward Elgar, Cheltenham.

CHAVANCE B., MAGNIN É., MOTAMED-NEJAD R. et SAPIR J. [1999], *Capitalisme et socialisme en perspective. Évolution et transformations des systèmes économiques*, La Découverte, Paris.

COASE R. [1937], « The nature of the firm », *Economica*, vol. 4, n° 16, p. 386-405.

CORDEN M. et NEARY P. [1982], « Booming sector and de-industrialisation in a small open economy », *The Economic Journal*, vol. 92, n° 368, p. 825-848.

CORIAT B. [1991], *Penser à l'envers*, Bourgois, Paris.

— [1995], « La France : un fordisme brisé... sans successeur », *in* BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris, p. 389-397, 2002.

CORIAT B., PETIT P. et SCHMÉDER G. (dir.) [2006], *The Hardship of Nations. Exploring the Paths of Modern Capitalism*, Edward Elgar, Cheltenham.

CORIAT B. et WEINSTEIN O. [1995], *Les Nouvelles Théories de l'entreprise.*

Une présentation critique, Le Livre de Poche, Hachette, Paris.

— [2005], « La construction sociale des marchés », *Lettre de la régulation*, n° 53, septembre.

Council of Economic Advisers [1996], *Economic Report of the President of the United States*, Diane Publishing Company, Darby.

Crouch C. (dir.) [2000], *After the Euro*, Oxford University Press, Oxford.

Crouch C. et Farrell H. [2002], « Breaking the path of institutional development ? Alternatives to the new determinism », *Rationality and Society*, vol. 16, n° 1, p. 5-43.

Davezies L. [2015], *Le Nouvel Égoïsme territorial. Le grand malaise des nations*, Seuil, « La République des idées », Paris.

David P. [1985], « Clio and the economics of QWERTY », *American Economic Review*, vol. 75, n° 2, p. 332-337.

— [2002], « Cooperation, creativity and the closure in scientific research networks », *in* Touffut J.-P. (dir.), *Innovation and Growth. Selected Economic Papers*, Edward Elgar, Cheltenham.

Debreu G. [1954], *La Théorie de la valeur*, Dunod, Paris.

Defalvard H. [1992], « Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions », *Revue économique*, n° 43.

— [2000], « L'économie des conventions à l'école des institutions », *Document de travail*, Centre d'études de l'emploi, n° 2, juillet.

Dehove M. [1997], « L'Union européenne inaugure-t-elle un nouveau grand régime d'organisation des pouvoirs publics et de la société internationale ? », *L'Année de la régulation*, n° 1, p. 11-86.

Delorme R. (dir.) [1996], *À l'Est du nouveau. Changements institutionnels et transformations économiques*, L'Harmattan, Paris.

Delorme R. et André Ch. [1983], *L'État et l'économie. Un essai d'explication de l'évolution des dépenses publiques en France, 1870-1980*, Seuil, Paris.

Destanne de Bernis G. [1977], « Une alternative à l'hypothèse de l'équilibre économique général : la régulation de l'économie capitaliste », *in* GRREC, *Crise et régulation. Recueils de textes*, tome 1, *1979-1983*, université de Grenoble-2, Grenoble, 1983, p. 12-51.

Domenach J.-L. [2008], *La Chine m'inquiète*, Perrin, Paris.

Dosi G. [2000], *Innovation, Organization and Economic Dynamics. Selected Essays*, Edward Elgar, Cheltenham.

Dosi G. et Salvatore R. [1992], « The structure of industrial production and the boundaries between firms and markets », *in* Storper M. et Scott A. (dir.), *Pathways to Industrialization and Regional Development*, Routledge, Londres.

Douglas M. [1986], *Comment pensent les institutions*, La Découverte, Paris, 1999.

Duménil G. et Lévy D. [2002], *Économie marxiste du capitalisme*, La Découverte, « Repères », Paris.

— [2005], « Costs and benefits of neoliberalism : a class analysis », *in* Epstein G., *Financialization and the World Economy*, Edward Elgar, Aldershot.

— [2013a], « Macroeconomics of Keynesian and Marxian inspirations : toward a synthesis », *in* Taylor L., Rezai A. et Michl T., *Social Fairness and Economics. Economic Essays in the Spirit of Duncan Foley*, Routledge and Kegan Paul, Londres/Boston.

— [2013b], *The Crisis of Neoliberalism*, Harvard University Press, Harvard.

— [2014], *La Grande Bifurcation*, La Découverte, Paris.

DU TERTRE C. [1989], *Technologie, flexibilité, emploi. Une approche sectorielle du post-taylorisme*, L'Harmattan, Paris.

— [1994], « Le changement du travail : le rôle majeur des "relations de services" », *Document IRIS*, université de Paris-Dauphine.

— et LAURENT C. (dir.) [2008], *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*, L'Harmattan, Paris.

EICHENGREEN B. et O'ROURKE K. H. [2009], « A tale of two depressions », *Vox*, 1er septembre.

— [2010], « What do the new data tell us ? », *Vox*, 8 mars.

ELBAUM B. et LAZONICK W. [1984], « The decline of the British economy : an institutional perspective », *The Journal of Economic History*, vol. 44, n° 2, p. 567-583.

ÉLIE L., ZUINDEAU B., BÉCUE M., CAMARA M., DOUAI A. et MEUNIÉ A. [2012], « Approche régulationniste de la diversité des dispositifs institutionnels environnementaux des pays de l'OCDE », *Revue de la régulation*, n° 12, automne.

EMMENEGGER P., HÄUSERMANN S., PALIER B. et SEELEIB-KAISER M. (dir.) [2012], *The Age of Dualization. The Changing Face of Inequality in Desindustrializing Societies*, Oxford University Press, Oxford.

ESPING-ANDERSEN G. [1990], *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press, Princeton.

EYMARD-DUVERNAY F. [1989], « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue économique*, vol. 40, p. 329-359.

— [2004], *Économie politique de l'entreprise*, La Découverte, « Repères », Paris.

FAUCHER-KING F. et LE GALÈS P. [2010], *L'Expérience New Labour, 1997-2009*, Presses de Sciences Po, Paris.

FAVEREAU O. [1989], « Organisation et marché », *Revue française d'économie*, vol. 4, n° 1, hiver, p. 65-96.

— [1993a], « L'économie de l'action collective », *in* CHAZEL F. (dir.), *Action collective et mouvements sociaux*, PUF, « Sociologie », Paris, p. 251-256.

— [1993b], « Théorie de la régulation et économie des conventions : canevas pour une confrontation », *Lettre de la régulation*, mai.

— [1997], « L'incomplétude n'est pas le problème, c'est la solution », *in* REYNAUD B. (dir.), *Les Limites de la rationalité*, La Découverte, « Recherches », Paris, p. 219-233.

FAVEREAU O., DUPUY J.-P., EYMARD-DUVERNAY F., ORLÉAN A., SALAIS R. et THÉVENOT L. [1989], « Introduction, marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, mars, p. 141-145 et 273-328.

FEDERAL RESERVE [2014], *FOMC Statement Press Release*, Washington, DC.

FELLMAN S., HJERPPE R. et HJERPPE R. [2008], « Sweden », *in* FELLMAN S., IVERSEN J. M., SJÖGREN H. et THRUE L. (dir.) [2008], *Creating Nordic Capitalism. The Business History of a Competitive Periphery*, Palgrave Macmillan, New York.

FELLMAN S., IVERSEN J. M., SJÖGREN H. et THRUE L. (dir.) [2008], *Creating Nordic Capitalism. The Business History of a Competitive Periphery*, Palgrave Macmillan, New York.

FLIGSTEIN N. [1990], *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press, Cambridge.

— [2001], *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Capitalist Societies*, Princeton University Press, Princeton.

FOURCADE M. [2009], *Economists and Societies*, Princeton University Press, Princeton.

FOURCADE M. et KHURANA R. [2013], « From social control to financial economics : the linked ecologies of economics and business in twentieth-century America », *Theory and Society*, n° 42, p. 121-159.

FOURCADE M., OLLION E. et ALGAN Y. [2015], « The superiority of economists », *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, n° 1, p. 89-113.

FRANK R. H. [2010], *La Course au luxe. L'économie de la cupidité et la psychologie du bonheur*, Markus Haller, Paris.

FRANK R. H. et COOK P. J. [2010], *The Winner-Take-All Society. Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us*, Virgin Books, New York.

FREEMAN C. [1986], *The Economics of Industrial Innovation*, MIT Press, Cambridge.

— [1987], *Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan*, Pinter, Londres.

FREYSSENET M., MAIR A., SHIMIZU K. et VOLPATO G. [1998], *One Best Way ? Trajectories and Industrial Models of the World's Automobile Producers*, Oxford University Press, Oxford.

FRIEDSON E. [1986], *Professional Powers*, Chicago University Press, Chicago.

FROUD J., MORAN M. et WILLIAMS K. [2012], « Stories and interests in finance : agendas of governance before and after the financial crisis », *Governance*, vol. 25, n° 1.

FUKUYAMA F. [1992], *La Fin de l'histoire et le dernier homme*, Flammarion, Paris.

GARCIA M.-F. [1986], « La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 65, novembre, p. 2-13.

GINTIS H. [2000], « Strong reciprocity and human sociality », *Journal of Theoretical Biology*, n° 206, p. 169-179.

GODECHOT O. [2001], *Les Traders*, La Découverte, « Textes à l'appui », Paris.

GOOD D. et REUVENY R. [2009], « On the collapse of historical civilizations », *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 91, n° 4, novembre, p. 863-879.

GOODWIN R. [1967], « A growth cycle », *in* FEINSTEIN C. H. (dir.), *Socialism, Capitalism and Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, p. 54-59.

GORDON R. [2012], « Is US economic growth over ? Faltering innovation confronts the six headwinds », *CEPR Policy Insight*, n° 63.

GRAMSCI A. [1978], *Cahiers de prison*, Gallimard, Paris.

GREENSPAN A. [2007], *The Age of Turbulence. Adventures in a New World*, Penguin Press, New York.

— [2013], *The Map and the Territory. Risk, Human, Nature, and the Future of Forecasting*, Penguin Press, New York.

GROSFELD I. [1986], « Modeling planners' investment behavior. Poland 1956-1980 », *Journal of Comparative Economics*, vol. 11, n° 3.

GROSSMAN G. et KRUEGER A. [1995], « Economic growth and the environment », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, n° 2, p. 353-377.

GRREC [1983 et 1991], *Crise et régulation. Recueils de textes*, tome 1 : *1979-1983*, et tome 2 : *1983-1989*, université de Grenoble-2, Grenoble.

GUERRIEN B. [1996], *L'Économie néoclassique*, La Découverte, « Repères », Paris, 3e édition.

GUIBERT B. [1986], *L'Ordre marchand*, Cerf, Paris.

HACKER J. et PIERSON P. [2011], *Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer — and Turned its Backs on the Middle Class*, Schuster & Schuster, New York.

HALL P. (dir.) [1989], *The Political Power of Economic Ideas*, Princeton University Press, Princeton.

HALL P. et SOSKICE D. (dir.) [2001], *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative*

Advantage, Oxford University Press, Oxford.
— [2002], « Les variétés du capitalisme », *L'Année de la régulation*, n° 6, p. 47-124.
HARADA Y. et TOHYAMA H. [2011], « Asian capitalisms : institutional configurations and firm heterogeneity », *in* BOYER R., UEMURA H. et ISOKAI A. (dir.), *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms*, Routledge, Londres, p. 243-263.
HATCHUEL A. [2004], « Repenser la gestion. Un point de vue historique sur les firmes comme innovations institutionnelles », *Lettre de la régulation*, n° 47, p. 1.
HAUSMANN R. et MARQUEZ G. [1986], « Venezuela : du bon côté du choc pétrolier », *in* BOYER R. (dir.), *Capitalismes fin de siècle*, PUF, « Économie en liberté », Paris, p. 141-163.
HAYEK F. VON [1973], *Droit, législation et liberté*, vol. 1 : *Règles et ordre*, University of Chicago Press, Chicago.
HICKS J. R. [1955], « Economic foundations of wage policy », *The Economic Journal*, septembre, p. 389-404.
HILFERDING R. [1970], *Le Capital financier*, Minuit, Paris.
HOCHRAICH D. [2002], *Mondialisation contre développement. Le cas des pays asiatiques*, Syllepse, Paris.
HOLLINGSWORTH R. J. et BOYER R. (dir.) [1997], *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
HOLLINGSWORTH R. J., SCHMITTER P. et STREECK W. [1994], *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*, Oxford University Press, New York.
HÖPNER M. [2003], « What connects industrial relations with corporate governance ? A review on complementarity », *Mimeograph*, Institut Max Planck, Cologne.
HUCHET J.-F. et XIANGJUN Y. [1996], « Les entreprises d'État chinoises à la croisée des chemins », *Revue Tiers Monde*, vol. 37, n° 147, juillet-septembre, p. 599-627.
HUSSON M. [2008], *Un pur capitalisme*, Page Deux, Paris.
JESSOP B. [1997], « Twenty years of the (Parisian) regulation approach : the paradox of success and failure at home and abroad », *New Political Economy*, vol. 2, n° 3, p. 503-526.
— (dir.) [2001], *Regulation Theory and the Crisis of Capitalism*, Edward Elgar, Cheltenham, 5 volumes, dont *The Parisian Regulation School*, vol. 1, *Regulationist Perspectives on Fordism and Post-Fordism*, vol. 3.
— [2002], *The Future of the Capitalist State*, Polity, Cambridge.
JESSOP B. et SUM N.-L. [2006], *Beyond the Regulation Approach. Putting Capitalist Economies in their Place*, Edward Elgar, Cheltenham.
JIMENEZ J. P. et LOPEZ-AZCUNAGA I. [2012], « De la desigualdad en America Latina ? El rol de la política fiscal », *Working Paper Series*, n° 33, Frei Universität, Berlin.
JUILLARD M. [1993], *Un schéma de reproduction pour l'économie des États-Unis : 1948-1980*, Peter Lang, Paris.
JULLIEN F. [2009], *Les Transformations silencieuses*, Grasset/Fasquelle, Paris.
KAHNEMAN D. [2011], *Thinking, Fast and Slow*, Penguin Books, Londres.
KALANTZIS Y. [2006], « Structure sectorielle et fragilité financière dans les économies émergentes », thèse de doctorat, ENPC, Paris.
KALDOR N. [1963], *Essays on Economic Stability and Growth*, G. Duckworth & Co, Londres.
— [1967], *Strategic Factor in Economic Development*, Ithaca, New York.
KALECKI M. [1943], « Political aspects of full employment », *Political Quarterly*, vol. 14, n° 4, p. 322-331.

KEYNES J. M. [1936], *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris.

KINDLEBERGER C. P. [1973], *The World in Depression, 1929-1939*, California University Press, Berkeley.

— [1978], *Manias, Panics and Crashes*, Basics Books, New York.

— [1994], *Histoire mondiale de la spéculation financière*, Éditions PAU, Paris.

KNIGHT J. et SHI L. [2005], « Wages, firm profitability and labor market segmentation in urban China », *China Economic Review*, vol. 16, n° 3.

KONDRATIEFF N. [1925], *Les Grands Cycles de la conjoncture*, Economica, Paris, 1992.

KRIPPNER G. R. [2011], *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*, Harvard University Press, Cambridge.

KRUG B. et HENDRISCHKE H. [2007], « Framing China : transformation and institutional change through co-evolution », *Management and Organization Review*, vol. 4, n° 1, p. 81-108.

KRUGMAN P. [2000], « Reckonings, blessed are the weak », *The New York Times*, 3 mai.

— [2011a], « Keynes was right », *The New York Times*, 29 décembre.

— [2011b], « Can Europe be saved ? », *The New York Times*, 12 janvier.

KUZNETS S. [1955], « Economic growth and income inequality », *American Economic Review*, n° 45, mars, p. 1-28.

LABROUSSE A. et WEISZ J.-D. (dir.) [2001], *Institutional Economics in France and Germany : German Ordoliberalism Versus the French Regulation School*, Springer, Berlin.

LABROUSSE E. (dir.) [1976], *Histoire économique et sociale de la France*, vol. 2, PUF, Paris.

LABROUSSE E. et BRAUDEL F. [1993], *Histoire économique et sociale de la France*, vol. IV : *1880-1950*, PUF, Paris.

LACROIX A. et MOLLARD A. [1994], « L'approche sectorielle de la régulation, une problématique à partir de l'agriculture », *in* ALLAIRE G. et BOYER R. (dir.), *La Grande Transformation de l'agriculture, lectures conventionnalistes et régulationnistes*, Inra/Economica, Paris.

LAFERTÉ G. [2006], *L'Image de la Bourgogne et de ses vins. Le contrôle politique et culturel du marché*, Albin Michel, Paris.

LAUTIER B. [2012], « La diversité des systèmes de protection sociale en Amérique latine », *Revue de la régulation*, n° 11, 1er semestre.

LECHEVALIER S. [2011], *La Grande Transformation du capitalisme japonais (1980-2010)*, Presses de Sciences Po, Paris.

LEIBENSTEIN H. [1966], « Allocative efficiency *versus* X-efficiency », *American Economic Review*, vol. 66, p. 392-415.

— [1976], *Beyond Economic Man : A New Foundation in Microeconomics*, Harvard University Press, Cambridge.

— [1982], « The prisoners dilemma in the invisible hand : an analysis of intrafirm productivity », *American Economic Review*, vol. 72, n° 2, mai, p. 92-97.

LEMOINE B. [2014], « Discipliner l'État par la dette : la mise en marche et la sectorisation du "problème" de la dette publique », *in* HALPERN C., LASCOUMES P. et LE GALÈS P., *L'Instrumentation de l'action publique*, Presses de Sciences Po, Paris, p. 367-396.

LE RIDER G. [2001], *La Naissance de la monnaie*, PUF, Paris.

LEROY C. [2002], « Les salaires en longue période », *in* BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'État des savoirs*, La Découverte, Paris, p. 114-125.

LIPIETZ A. [1979], *Crise et inflation, pourquoi ?* Maspero-La Découverte, Paris.

— [1983], *Le Monde enchanté : de la valeur à l'envol inflationniste*, La Découverte, Paris.

— [1985], *Mirages et miracles : problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde*, La Découverte, Paris.

— [1998], *La Société en sablier*, La Découverte, Paris.

— [1999], *Qu'est-ce que l'écologie politique ? La grande transformation du XXIe siècle*, La Découverte, Paris.

LIPIETZ A. et LEBORGNE D. [1988], « L'après-fordisme et son espace », *Les Temps modernes*, avril.

LORDON F. [1996], « Formaliser la dynamique économique historique », *Économie appliquée*, tome 49, n° 1, p. 55-84.

— [1997], *Les Quadratures de la politique économique*, Albin Michel, Paris.

— [1999], « Vers une théorie régulationniste de la politique. Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'Année de la régulation*, n° 3, p. 169-207.

— [2000], « La "création de valeur" comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la "valeur actionnariale" », *L'Année de la régulation*, vol. 4, p. 115-164.

— [2002], « Théorie de la régulation et politique économique », *in* BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris, p. 198-206.

— [2011], *L'Intérêt souverain. Essai d'anthropologie économique spinoziste*, La Découverte, Paris.

LORENZI H., PASTRÉ O. et TOLEDANO J. [1980], *La Crise du XXe siècle*, Economica, Paris.

LORRAIN D. [2002], « Capitalismes urbains : des modèles européens en compétition », *L'Année de la régulation*, n° 6, p. 195-239.

LUCAS R. E. [1993], « Making a miracle », *Econometrica*, vol. 61, n° 2, p. 251-272.

— [1984], *Studies in Business-Cycle Theory*, The MIT Press, Cambridge.

LUN Z. [2003], *La Vie intellectuelle en Chine depuis la mort de Mao*, Fayard, Paris.

LUXEMBOURG R. [1967], *L'Accumulation du capital*, Minuit, Paris, vol. 1 et 2.

MADDISON A. [2001], *L'Économie mondiale. Une perspective millénaire*, Éditions de l'OCDE, Paris.

MANDEL E. [1978], *La Crise : 1974-1978*, Flammarion, Paris.

MANOW P. [2009], « Electoral rules, class coalitions and welfare state regimes, or how to explain Esping-Andersen with Stein Rokkan », *Socio-Economic Review*, vol. 7, n° 1, p. 101-121.

MARGLIN S. et MYLONDO B. [2014], *L'Économie, une idéologie qui ruine la société*, Éditions du Croquant, Paris.

MARQUES-PEREIRA J. et THÉRET B. [2001], « Régimes politiques, médiations sociales de la régulation et dynamiques macroéconomiques. Quelques enseignements pour la théorie du développement d'une comparaison des caractères nationaux distinctifs du Brésil et du Mexique à l'époque des régimes d'industrialisation par substitution des importations », *L'Année de la régulation*, n° 5, p. 105-143.

MARSHALL A. [1890], *Principes d'économie politique*, Giard et Brière, Paris, 1906.

MARX K. [1890], *Le Capital*, livre I, Les Éditions sociales, Paris, 2015.

MATHIAS G. et SALAMA P. [1983], *L'État surdéveloppé*, La Découverte, Paris.

MAURICE M., SELLIER F. et SILVESTRE J.-J. [1982], *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*, PUF, Paris.

MAZIER J., PETIT P. et PLIHON D. [2013], *L'Économie mondiale en 2030*, Economica, Paris.

MEADOWS D. et RANDERS J. [1972], *Les Limites de la croissance (dans un monde fini)*, Rue de l'Échiquier, Paris, 2012.

MÉNARD C. (dir.) [2000], *Institutions, Contracts and Organizations*, Edward Elgar, Cheltenham.

MILANOVIC B. [2005], « Can we discern the effect of globalization on income distribution ? Evidence from household surveys », *The World Bank Economic Review*, n° 19, p. 21-44.

MILGROM P. et ROBERTS J. [1990], « The economics of modern manufacturing : technology, strategy and organization », *American Economic Review*, vol. 80, n° 3, p. 511-528.

MIOTTI L. et QUENAN C. [2004], « Analyse des grandes crises structurelles : le cas de l'Argentine », *in* BOYER R. et NEFFA J. C. (dir.), *La Crisis argentina (1976-2001). Una visión desde las theorias institucionalistas y regulacionistas*, Mikno y Darila, Madrid/Buenos Aires.

MIOTTI E., QUENAN C. et TORIJA ZANE E. [2012], « Continuités et ruptures dans l'accumulation et la régulation en Amérique latine dans les années 2000 : le cas de l'Argentine, du Brésil et du Chili », *Revue de la régulation*, n° 11, 1er semestre.

MISTRAL J. [1986], « Régime international et trajectoires nationales », *in* BOYER R. (dir.), *Capitalismes fin de siècle*, PUF, Paris, p. 167-202.

MJOSET L. [1992], *The Irish Economy in a Comparative Institutional Perspective*, National Economic and Social Council, Dublin.

MONTAGNE S. [2000], « Retraite complémentaire et marchés financiers aux États-Unis », *L'Année de la régulation*, n° 4, p. 13-46.

— [2003], « Les métamorphoses du trust. Les fonds de pensions américains entre protection et spéculation », thèse, université Paris-X-Nanterre, Paris.

MOULIER-BOUTANG Y. [2007], *Le Capitalisme cognitif. La nouvelle grande transformation*, Amsterdam, « Multitudes/Idées », Paris.

MURADIAN R. [2001], « Ecological thresholds : a survey », *Ecological Economics*, vol. 38, n° 1, p. 7-24.

MUSGRAVE R. [1959], *The Theory of Public Finance. A Study in Public Economy*, McGraw-Hill, New York.

MYANT M. et DRAHOKOUPIL J. [2010], *Transition Economies. Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*, John Wiley & Sons, Hoboken.

NADEL H. [1983], *Marx et le salariat*, Le Sycomore, Paris.

NELSON R. (dir.) [1993], *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*, Oxford University Press, Oxford.

NELSON R. et WINTER S. [1982], *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press of Harvard University Press, Harvard.

NORDHAUS W. [1975], « The political business cycle », *Review of Economic Studies*, vol. 42, n° 2, p. 169-190.

NORTH D. C. [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

NOTERMANS T. [1995], « Social democracy and external constraints », *in* COX R. W. (dir.), *Spaces of Globalisation*, Guilford, New York.

OI J. C. [1992], « Fiscal reform and the economic foundations of local state corporatism in China », *World Politics*, vol. 45, n° 1, octobre, p. 99-126.

OI J. C. et WALDER A. G. (dir.) [1999], *Property Rights and Economic Reform in China*, Oxford University Press, Oxford.

OKUMA K. [2012], « An analytical framework for the relationship between environmental measures and economic growth based on

the regulation theory : key concepts and a simple model », *Evolutionary and Institutional Economics Review*, vol. 9, n° 1, p. 141-168.

OMINAMI C. [1986], *Le Tiers Monde dans la crise*, La Découverte, Paris.

ORLÉAN A. [1999], *Le Pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.

— (dir.) [1994], *Analyse économique des conventions*, PUF, « Économie », Paris, nouvelle édition 2004.

— [2004], « Efficience, finance comportementale et convention : une synthèse théorique », *in* BOYER R., DEHOVE M. et PLIHON D. (dir.), *Les Crises financières : analyse et propositions*, rapport du Conseil d'analyse économique, La Documentation française, Paris, p. 241-270.

— [2013], *L'Empire de la valeur. Refonder l'économie*, Seuil, Paris.

PALOMBARINI S. [1999], « Vers une théorie régulationniste de la politique économique », *L'Année de la régulation*, n° 3, p. 97-126.

— [2001], *La Rupture du compromis social italien*, CNRS Éditions, Paris.

PEDERSEN O. [2008], « Corporatism and beyond : the negotiated economy », *in* CAMPBELL J., HALL J. et PEDERSEN O. K., *National Identity and the Varieties of Capitalism. The Danish Experience*, DJOF Publishing, Copenhague, p. 245-270.

PENG Y. [2001], « Chinese villages and townships as industrial corporations. Ownership, governance, and market discipline », *The American Journal of Sociology*, vol. 106, n° 3, mars, p. 1338-1370.

PEREZ C. [2002], *Technological Revolution and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Elgar, Londres.

PETIT P. [1985], *La Croissance tertiaire*, Economica, Paris, 1988.

— [1986], *Slow Growth and the Service Economy*, Frances Pinter, Londres.

— [1998], « Formes structurelles et régimes de croissance de l'après-fordisme », *L'Année de la régulation*, vol. 2, p. 177-206.

PIKETTY T. [2013], *Le Capital au XXIe siècle*, Seuil, Paris.

— [2015], « Putting distribution back at the center of economics », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, n° 1, p. 67-88.

PIKETTY T. et SAEZ E. [2003], « Income inequality in the United States, 1913-1998 », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 1, p. 1-39.

PLIHON D. (président) [2002], *Rentabilité et risque dans le nouveau régime de croissance*, rapport du groupe du Commissariat général du Plan, La Documentation française, Paris, octobre.

POINCARÉ H. [1923], *Leçons de mécanique céleste*, J. Gabay, Sceaux, 2003.

POLANYI K. [1944], *The Great Transformation*, trad. fr. Gallimard, Paris, 1983.

POMERANZ K. [2010], *Une grande divergence. La Chine, l'Europe et la construction de l'économie mondiale*, Albin Michel, Paris.

PORTER M. [1985], *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York.

POULANTZAS N. [1968], *Pouvoir politique et classes sociales de l'État capitaliste*, Maspero, Paris.

PREBISCH R. [1981], *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, Fondo de Cultura Economica, Mexico.

RAGOT X. [2000], « Division du travail, progrès technique et croissance », thèse EHESS, Paris, 21 décembre.

RAJAN R.G. et ZINGALES L. [2003], *Saving Capitalism from the Capitalists*, Random House, New York.

RAWLS J. [1971], *Théorie de la justice*, Seuil, Paris, 1997.

RÉAL B. [1990], *La Puce et le chômage*, Seuil, Paris.
REICH R. [1991], *L'Économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1993.
REINHART C. M. et ROGOFF K. S. [2009], *This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton.
Revue de la régulation [2011], *Post-keynésianisme et théorie de la régulation : des perspectives communes*, n° 10.
— [2014], *Renouveler la macroénoconomie postkeynésienne ? Les modèles stock-flux cohérent et multi-agents*, n° 16.
REYNAUD B. [2002], *Operating Rules in Organizations. Macroeconomic and Microeconomic Analysis*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
RIEDEL J. et JIN J. G. J. [2007], *How China Grows. Investment, Finance and Reform*, Princeton University Press, Princeton.
RODRIGUES M. J. (dir.) [2002], *The New Knowledge Economy in Europe. A Strategy for International Competitiveness and Social Cohesion*, Edward Elgar, Cheltenham.
— [2004], *Vers une société européenne de la connaissance. La stratégie de Lisbonne (2000-2010)*, Presses de l'université de Bruxelles, Bruxelles.
ROUSSEAU S. et ZUINDEAU B. [2007], « Théorie de la régulation et développement durable », *Revue de la régulation*, n° 1, juin.
SABEL C. [1997], « Constitutional orders : trust building and response to change », *in* BOYER R. et HOLLINGSWORTH R., *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
SALAIS R. et STORPER M. [1994], *Les Mondes de production*, Éditions de l'EHESS, Paris.
SAPIR J. [1985], *Les Fluctuations économiques en URSS, 1941-1985*, Éditions de l'EHESS, Paris.
— [1998], *Le Krach russe*, La Découverte, Paris.
— [2000], *Les Trous noirs de la science économique. Essai sur l'impossibilité de penser le temps et l'argent*, Albin Michel, Paris.
SCHMITTER P. C. [1990], « Sectors in modern capitalism : models of governance and variations in performance », *in* BRUNETTA R. et DELL'ARINGA C. (dir.), *Labour Relations and Economic Performance*, Palgrave MacMillan, « International Economic Association », Londres.
SEN A. [2012], *Éthique et Économie*, PUF, Paris.
SEO H. J. [1998], « Diversification industrielle des changements du système d'apprentissage : le cas de l'économie coréenne », thèse de doctorat, EHESS, Paris.
SEWELL W. H. [1996], « Three temporalities : toward an eventful sociology », *in* MCDONALD T. J. (dir.), *The Historic Turn in the Human Sciences*, Michigan University Press, Ann Arbor.
SHLEIFER A. [2000], *Clarendon Lectures. Inefficient Markets*, Oxford University Press, Oxford.
SHONFIELD A. [1965], *Le Capitalisme d'aujourd'hui. L'État et l'entreprise*, Gallimard, Paris, 1967.
SIMON H. [1983], *Reason in Human Affairs*, Basil Blackwell, Londres.
— [1997], *Models of Bounded Rationality. Empirically Grounded Economic Reason*, MIT Press, Cambridge.
SONG L. [2001], « The limit of gradual reform without long term perspective : instability of institutional arrangements in mainland China », *Mimeograph*, Nagoya University.
SOROS G. [1998], *The Crisis of Global Capitalism. Open Society Endangered*, Public Affairs, New York.
SPENCE M. [1973], « Job market signaling », *The Quarterly Journal of Economics*, août, p. 353-374.

STACKELBERG H. VON [1934], *Market Structures and Equilibrium*, Springer Verlag, Berlin, 2010.

STARK D. [1997], « Recombinant property in East European capitalism », *in* GRABHER G. et STARK D. (dir.), *Restructuring Networks in Post-Socialism. Legacies Linkages and Localities*, Oxford University Press, Oxford, p. 35-69.

STARK D. et BRUSZT L. [1998], *Postsocialist Pathways. Transforming Politics and Property in East Central Europe*, Cambridge University Press, New York.

STÉCLEBOUT E. [2004], « La formation des politiques économiques européennes. Hétérogénéité, changement institutionnel, processus décisionnels », thèse de doctorat, EHESS, Paris.

STIGLITZ J. E [1987], « Dependence of quality on price », *Journal of Economic Literature*, vol. 25, p. 1-48.

— [2002], *La Grande Désillusion*, Fayard, Paris.

— [2003], *The Roaring Nineties. A New History of the World's Most Prosperous Decade*, W.W. Norton & Company, New York.

— [2012], *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers our Future*, W. W. Norton & Company, New York/Londres.

STREECK W. [1997], « German capitalism : does it exist ? Can it survive ? », *in* CROUCH C. et STREECK W. (dir.), *Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence et Diversity*, Sage, Londres.

— [2012], *Du temps acheté. La crise sans cesse ajournée du capitalisme démocratique*, Gallimard, Paris, 2014.

STREECK W. et THELEN K. (dir.) [2005], *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*, Oxford University Press, Oxford.

SUGDEN R. [1986], *The Economics of Rights. Cooperation and Welfare*, Basil Blackwell, Oxford.

— [1989], « Spontaneous order », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, n° 4, p. 85-97.

SUMMERS L. H. [2014], « US economic prospects : secular stagnation, hysteresis and the zero lower bound », *Business Economics*, vol. 49, n° 2, p. 65-73.

SUTTON J. [1991], *Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising and the Evolution of Concentration*, MIT Press, Cambridge.

The Economist [2014], « What Dutch disease is, and why it's bad », 5 novembre.

— [2015], « Rising Chinese wages will only strengthen Asia's hold on manufacturing », 14 mars, p. 61-62.

THELEN K. [2003], « Comment les institutions évoluent : perspectives de l'analyse comparative historique », *L'Année de la régulation*, n° 7, p. 11-43.

— [2009], « Economic regulation and social solidarity : conceptual and analytic innovations in the study in advanced capitalism », *Socio-Economic Review*, octobre, p. 1-21.

THELEN K. et MAHONEY J. [2010], *Explaining Institutional Change. Ambiguity, Agency, and Power*, Cambridge University Press, Cambridge.

THÉRET B. [1992], *Régimes économiques de l'ordre politique : esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'État*, PUF, Paris.

— (dir.) [1994], *L'État, la finance et le social : souveraineté nationale et construction européenne*, La Découverte, Paris.

— [1996a], « Les structures élémentaires de la protection sociale », *Revue française des affaires sociales*, vol. 50, n° 4, p. 165-188.

— (dir.) [1996b], *La Monnaie révélée par ses crises*, Éditions de l'EHESS, Paris, 2007.

— [1997], « Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation : fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de protection sociale », *L'Année de la régulation*, n° 1, p. 163-228.

— [1999], « L'effectivité de la politique économique : de l'autopoïèse des systèmes sociaux à la topologie du social », *L'Année de la régulation*, vol. 3, La Découverte, Paris, p. 127-168.

— [2008], « Le fédéralisme canadien : un modèle pour l'Union européenne ? », *in* Boismenu G. et Petit I., *L'Europe qui se fait. Regards croisés sur un parcours inachevé*, Éditions de la MSH, Paris, p. 22-37.

Thom R. [1972], *Stabilité structurelle et morphogénèse*, Benjamin/Ediscience, New York/Paris.

— [1983], *Paraboles et Catastrophes*, Flammarion, Paris.

Thrift N. [2001], « It's the romance, not the finance that makes the business worth pursuing : disclosing a new market culture », *Economy and Society*, vol. 30, n° 4, p. 412-432.

Tilly C. [2007], *Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge.

Tinbergen J. [1952], *On the Theory of Economic Policy*, North Holland, Amsterdam.

— [1991], *Techniques modernes de la politique économique*, Dunod, Paris.

Uni H. [2011], « Increasing wage inequality in Japan since the end of the 1990s : an institutional explanation », *in* Boyer R., Uemura H. et Isogai A. (dir.), *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms Power*, Routledge, Londres.

Varian H. [1995], *Analyse microéconomique*, De Boeck, Bruxelles.

Vidal J.-F. [2010], « Crises et transformations du modèle social-démocrate suédois », *Revue de la régulation*, n° 6-7, automne.

— [2010], « Crises et transformations du modèle social-démocrate suédois », *Revue de la régulation*, n° 8, automne.

Visser J. et Hemerijck A. [1997], « *A Dutch Miracle* ». *Job Growth, Welfare Reform and Corporatism in the Netherlands*, Amsterdam University Press, Amsterdam.

Wallerstein I. [1978], *Le Système du monde du xve siècle à nos jours*, Flammarion, Paris.

— [1999], *Le Capitalisme historique*, La Découverte, « Repères », Paris.

Wang J., Nagendra S. et Uemura H. [2011], « Chinese international production linkages and Japanese multinationals : evolving industrial interdependence and coordination », *in* Boyer R., Uemura H. et Isokai A. (dir.), *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms*, Routledge, Londres, p. 143-164.

Weber M. [1921], *Économie et Société*, vol. I : *Les catégories de la sociologie*, Pocket, Paris, 2003.

West S. et Mitch A. [2000], *Storyselling for Financial Advisors. How Top Producers Sell*, Kaplan Publishing, Leeds.

White H. C. [2002], *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*, Princeton University Press, Princeton.

Whitley R. [1984], *The Intellectual and Social Organization of the Science*, Oxford University Press, Oxford.

Williamson O. [1975], *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.

— [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.

Womack J. P., Jones D. T. et Roos D. (dir.) [1990], *The Machine that*

Changed the World, Simon & Schuster, New York.

WTO [2011], « Made in the world initiative. A paradigm shift to analyzing trade », Genève.

XIN K. et PEARCE J. [1996], « Guanxi : connections as substitutes for formal institutional support », *The Academy of Management Journal*, vol. 39, n° 6, décembre, p. 1641-1658.

YAMAMURA K. et STREECK W. (dir.) [2003], *The End of Diversity ? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Cornell University Press, Ithaca.

YAN C. [2011], « Analysis of the linkage effect in Chinese export-led growth : according to the subdivisions of Asian international input-output tables », *in* BOYER R., UEMURA H. et ISOKAI A. (dir.), *Diversity and Transformations of Asian Capitalisms Power*, Routledge, Londres.

YANAGAWA N. et GROSSMAN G. M. [1992], « Asset bubbles and endogenous growth », *Journal of Monetary Economics*, vol. 31, n° 1, février, p. 3-19.

ZHAO Z. [2003], « Migration, labor market flexibility and wage determination in China. A review », *Working Paper*, China Center for Economic Growth, novembre.

ZINAM O. [1976], « Peaceful coexistence, US-USSR detente, and the theory of convergence », *Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali*, vol. 23, n° 1, janvier, p. 44-65.

ZOU H.-F. [1991], « Socialist economic growth and political investment cycles », *Working Paper*, n° WPS 615, World Bank.

Index thématique

Pour en savoir plus

Consulter le site WEB de l'association Recherche & Régulation qui regroupe les chercheurs intéressés par la théorie de la régulation.

www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation/

L'association publie une revue annuelle, *L'Année de la régulation*. Les quatre premiers numéros (1997 à 2000), épuisés, ont été publiés par les éditions La Découverte. Les articles sont téléchargeables sur : *www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation/Annee_regulation/index.html*

Les numéros suivants de *L'Année de la régulation* (2001 à 2004) sont à commander aux éditions des Presses de Sciences Po

44, rue du Four,
75006 Paris
Tél. : 01 44 39 39 60 — Fax : 01 45 48 04 41
www.sciences-po.fr/edition/– info.presses@sciences-po.fr

La Revue de la régulation a pris la suite de *L'Année de la régulation* depuis 2007 et les articles sont téléchargeables sur :

http://regulation.revues.org/

On peut prendre connaissance des travaux de l'auteur sur :

www.robertboyer.org

et, pour des travaux plus anciens, sur :

www.cepremap.ens.fr/~boyer/

Table des matières

Collection

R E P È R E S

créée par MICHEL FREYSSENET et OLIVIER PASTRÉ (en 1983),

dirigée par JEAN-PAUL PIRIOU (de 1987 à 2004), *puis par* PASCAL COMBEMALE,

avec SERGE AUDIER, STÉPHANE BEAUD, ANDRÉ CARTAPANIS, BERNARD COLASSE, JEAN-PAUL DELÉAGE, FRANÇOISE DREYFUS, CLAIRE LEMERCIER, YANNICK L'HORTY, PHILIPPE LORINO, DOMINIQUE MERLLIÉ, MICHEL RAINELLI, PHILIPPE RIUTORT, FRANCK-DOMINIQUE VIVIEN et CLAIRE ZALC.

Coordination et réalisation éditoriale : MARIEKE JOLY.

Le catalogue complet de la collection « Repères » est disponible sur notre site **http://www.collectionreperes.com**

GRANDS REPÈRES

Dictionnaires

R E P È R E S

Dictionnaire d'analyse économique. *Microéconomie, macroéconomie, monnaie, finance, etc.*, Bernard Guerrien et Ozgur Gun.

Dictionnaire de comptabilité. *Compter/conter l'entreprise*, Bernard Colasse.

Dictionnaire de gestion, Élie Cohen.

Lexique de sciences économiques et sociales, Denis Clerc et Jean-Paul Piriou.

Guides

R E P È R E S

L'art de la thèse. *Comment préparer et rédiger un mémoire de master, une thèse de doctorat ou tout autre travail universitaire à l'ère du Net*, Michel Beaud.

Comment parler de la société. *Artistes, écrivains, chercheurs et représentations sociales*, Howard S. Becker.

Comment se fait l'histoire. *Pratiques et enjeux*, François Cadiou, Clarisse Coulomb, Anne Lemonde et Yves Santamaria.

La comparaison dans les sciences sociales. *Pratiques et méthodes*, Cécile Vigour.

Enquêter sur le travail. *Concepts, méthodes, récits*, Christelle Avril, Marie Cartier et Delphine Serre.

Faire de la sociologie. *Les grandes enquêtes françaises depuis 1945*, Philippe Masson.

Les ficelles du métier. *Comment conduire sa recherche en sciences sociales*, Howard S. Becker.

Le goût de l'observation. *Comprendre et pratiquer l'observation participante en sciences sociales*, Jean Peneff.

Guide de l'enquête de terrain, Stéphane Beaud et Florence Weber.

Guide des méthodes de l'archéologie, Jean-Paul Demoule, François Giligny, Anne Lehoërff et Alain Schnapp.

Guide du stage en entreprise, Michel Villette.

Manuel de journalisme. *L'écrit et le numérique*, Yves Agnès.

Les sciences économiques et sociales. *Histoire, enseignement, concours*, sous la direction de Marjorie Galy, Erwan Le Nader et Pascal Combemale.

Voir, comprendre, analyser les images, Laurent Gervereau.

Manuels

R E P È R E S

Analyse macroéconomique 1.

Analyse macroéconomique 2. 17 auteurs sous la direction de Jean-Olivier Hairault.

La comptabilité nationale, Jean-Paul Piriou et Jacques Bournay.

Consommation et modes de vie en France. *Une approche économique et sociologique sur un demi-siècle*, Nicolas Herpin et Daniel Verger.

Déchiffrer l'économie, Denis Clerc.

La dissertation d'économie. *Préparation aux concours*, Laurent Simula et Luc Simula.

Économie politique des capitalismes. *Théorie de la régulation et des crises*, Robert Boyer.

L'entreprise dans la société. *Une question politique*, Michel Capron et Françoise Quairel-Lanoizelée.

L'explosion de la communication. *Introduction aux théories et aux pratiques de la communication*, Philippe Breton et Serge Proulx.

Les grandes questions économiques et sociales, sous la direction de Pascal Combemale.

Une histoire de la comptabilité nationale, André Vanoli.

Histoire de la psychologie en France. *XIXe-XXe siècles*, Jacqueline Carroy, Annick Ohayon et Régine Plas.

Introduction à l'histoire économique mondiale, Robert C. Allen.

Macroéconomie financière, Michel Aglietta.

La mondialisation de l'économie. *De la genèse à la crise*, Jacques Adda.

Nouveau manuel de science politique, sous la direction d'Antonin Cohen, Bernard Lacroix et Philippe Riutort.

La théorie économique néoclassique. *Microéconomie, macroéconomie et théorie des jeux*, Emmanuelle Bénicourt et Bernard Guerrien.

Le vote. *Approches sociologiques de l'institution et des comportements électoraux*, Patrick Lehingue.



Composition Facompo, Lisieux (Calvados).
Achevé d'imprimer en octobre 2015 sur les presses de
La Nouvelle Imprimerie Laballery à Clamecy (Nièvre).
Dépôt légal : octobre 2015
N° de dossier : 509398

Imprimé en France

Robert Boyer

Économie politique des capitalismes

Théorie de la régulation et des crises

Pourquoi le régime de croissance des trente glorieuses s'est-il enrayé ? Comment expliquer que les innovations financières aient d'abord accéléré la croissance avant de déboucher sur une crise majeure ? L'euro, supposé unifier le vieux continent, ne creuse-t-il pas une fracture Nord-Sud ?

La théorie de la régulation répond à ces questions. Lors de sa création, dans les années 1970, elle a emprunté à Marx l'analyse de la dynamique du capitalisme, à l'école des Annales la nécessité d'une mise en perspective historique longue, aux post-keynésiens les outils de la macroéconomie. Depuis, elle n'a pas cessé de retravailler ses concepts, ses méthodes, et d'étendre son champ d'application. Aujourd'hui, sous l'hypothèse fondatrice du rôle déterminant des institutions et de leur architecture, elle est une économie politique qui explique les régimes de croissance stabilisée et leurs crises, avec une attention particulière à l'articulation de l'économique et du politique.

Cet ouvrage expose les notions centrales de la théorie de la régulation en les situant par rapport aux théories orthodoxes, mais aussi aux différentes alternatives hétérodoxes. Ce manuel d'économie politique, sans équivalent, synthétise plusieurs décennies de travaux d'un réseau international de chercheurs.

Robert Boyer, anciennement directeur de recherche au CNRS, économiste au CEPREMAP et directeur d'études à l'EHESS, s'est impliqué dès l'origine dans les recherches sur la régulation. Il a notamment publié *Théorie de la régulation, l'état des savoirs* (La Découverte, 2002), *Croissance début de siècle* (Albin Michel, 2002), *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?* (Odile Jacob, 2004), *Les financiers détruiront-ils le capitalisme ?* (Economica, 2011). Il anime l'association Recherche & Régulation.

DANS LA SÉRIE « MANUELS »

Déchiffrer l'économie • Les grandes questions économiques et sociales • Introduction à l'histoire économique mondiale • Macroéconomie financière • La mondialisation de l'économie • La théorie économique néoclassique...

Collection MANUELS
GRANDS • REPÈRES



ISBN 978-2-7071-8626-3



25 €
10 • 2015